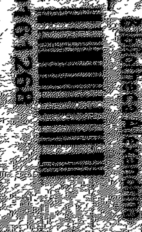
دكتور
عبد اللطيف محمد خليفة

الدافعية للإنجاز







الدافعية للإنجاز

دكتور
عبد اللطيف محمد خليفة
أستاذ علم النفس
كلية الآداب _ جامعة القاهرة



الكتاب : الدافعية للإنجاز

المؤلف : د/ عبد اللطيف محمد خليفة

رقم الإيداع : ١٣٠٤٦

تاريخ النشر : ٢٠٠٠

الترقيم الدولى : I. S. B. N. 977 - 215 - 449 - 8

الناشر : دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع
شركة ذات مسئولية محدودة

الإدارة والمطابع : ١٢ شارع نوبار لاظوغلى (القاهرة)

ت : ٣٥٤٢٠٧٩ فاكس ٣٥٥٤٣٢٤

التوزيع : دار غريب ٣,١ شارع كامل صدقى الفجالة - القاهرة

ت ٥٩٠٢١٠٧ - ٥٩١٧٩٥٩

إدارة التسويق والمعرض الدائم : ١٢٨ شارع مصطفى النحاس مدينة نصر - الدور الأول
ت ٢٧٣٨١٤٢ - ٢٧٣٨١٤٣

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ الرحمٰن * علم القرآن *
خلق الإنسان * علمه البيان ﴾

[سورة الرحمن : ١- ٤]



الإهداء

إلى أستاذى الفاضل

الأستاذ الدكتور عبد الحليم محمود السيد

تقديراً لعطائه وعرفاناً بفضله.

الفهـــرس



بسم الله الرحمن الرحيم

تصـديـر

بعون الله تعالى أمكن القيام بهذه الدراسة التى تتناول أحد الموضوعات المهمة فى مجال علم النفس الاجتماعى والشخصية. وهو موضوع الدافعية للإنجاز : دراسة ثقافية مقارنة بين عينتين من طلاب الجامعة بكل من مصر والسودان.

وقد اشتملت هذه الدراسة على ستة فصول. **تناول الفصل الأول** منها الدافعية للإنجاز وأهمية دراستها، والدراسات السابقة التى تناولت هذا الموضوع فى ضوء تقسيمها إلى ثلاثة أقسام : اختص القسم الأول بالدراسات الحضارية المقارنة فى الدافعية للإنجاز، ثم عرضنا فى القسم الثانى للدراسات التى تناولت الفروق بين الجنسين فى الدافعية للإنجاز. أما القسم الثالث والأخير فهو عن الدراسات التى تناولت علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسى. ثم عرضنا فى نهاية هذا الفصل لأهمية الدراسة الحالية من الناحيتين النظرية والتطبيقية.

واختص الفصل الثانى بالمفاهيم الأساسية للدراسة. وأوضحنا فيه معنى مفهوم الدافعية، وعلاقة هذا المفهوم بعدد من المفاهيم التى ترتبط به، والتصنيفات المختلفات للدوافع. ثم عرضنا بعد ذلك لمعنى الدافعية للإنجاز، وأساليب قياسها.

واشتمل الفصل الثالث على بعض الإطارات ـ النظرية المفسرة للدافعية للإنجاز. وعرضنا فيه للدافعية للإنجاز فى ضوء منحى التوقع، القيمة لدى كل من ماكليلاند وأتكنسون. ثم تناولنا التصورات والمعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند فى الدافعية للإنجاز. كما حاولنا تفسير الدافعية للإنجاز فى ضوء نظرية التنافر المعرفى، وكذلك فى ضوء نظرية العزو (أو التعليل). ثم عرضنا لتصور ميهر عن الدافعية للإنجاز فى علاقتها بالثقافة. ثم ختمنا **هذا الفصل**

بعرض تصور سويف عن تأثير الحضارة فى الشخصية.

واختص الفصل الرابع بمنهج وإجراءات الدراسة الحالية. وعرضنا فيه لأهداف الدراسة، وفروضها، وإجراءاتها من حيث العينة، والأدوات المستخدمة، وظروف جمع بيانات الدراسة، وخطة التحليلات الاحصائية.

واختص الفصل الخامس بنتائج الدراسة. وعرضنا فيه لنتائج التحليل العاملى لمكونات الدافعية للإنجاز لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين، ثم عرضنا بعد ذلك لنتائج تحليل التباين لتأثير كل من الجنس والجنسية، والتفاعل بينهما على الدافعية للإنجاز. كما أوضحنا علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسى.

أما الفصل السادس والأخير من الدراسة، فقد تضمن مناقشة النتائج التى تم التوصل إليها.

وأتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى الزميل الفاضل الدكتور الحسين عبدالمنعم على ما بذله من جهد فى جمع البيانات الخاصة بعينة الطلاب السودانيين. وذلك أثناء فترة تواجده للتدريس فى كلية الآداب، جامعة القاهرة، فرع الخرطوم.

كما أتقدم بالشكر إلى الزملاء الأفاضل : د. جمعة سيد يوسف، د. معتز عبدالله، د. شعبان جاب الله، د. أسامة أبو سريع، وذلك لما قدموه من عون ومساعدة للباحث.

أتوجه كذلك بالشكر إلى أفراد أسرتى : زوجتى، والأبناء الأعزاء : محمد ومروة وأمانى، الذين وفروا المناخ الملائم لإنجاز هذه الدراسة.

بالله التوفيق وعلى الله قصد السبيل.

عبداللطيف خليفة

الفصل الأول

مدخل الى الدراسة

محتويات الفصل الأول

أولاً : مقدمـــــــــة

موضوع البحث الحالي هو دراسةُ الدافعية للانجاز لـدى طـلاب الجامعـة عبر ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية . وذلك بهدف القاء الضوء على دور العوامل الحضارية بالنسبة للدافعية للانجاز ، وكذلـك الوقـوف على الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجـاز، وفحـص علاقـة الدافعيـة للانجـاز بمستوى التحصيل الدراسي في اطار كل من الثقافتين .

وتعد بداية النصف الثاني مـن القـرن العشـرين علامـة بـارزة في دراسـة موضوع الدافعية بوجه عام. اذ يعتبر هذا التاريخ فيصلاً بين مرحلتين في دراستها . فقد اتسـمت معالجة هـذا الموضـوع قبـل هـذا التـاريخ بعـدم الدقـة في تنـاول المفهوم والخلط بين حدوده وحدود المفاهيم الأخرى . بينما اتسـمت بعـد هـذا التاريخ بالتحديد الدقيق نسبياً لهذا المفهوم ومعنـاه . حيـث طرحـت مـع بدايـة النصف الأخير من هذا القرن تساؤلات جادة كان المراد منها الوقوف على أبعاد هذا المفهوم وعناصره وكيفية تحديدها ، والتعرف على الآليات التـى يعمـل بهـا والآليات الضـابطة له ، والوقوف على تصور نظري ينتظم فيه منظـور البـاحثين سواء وهـم واضعون لفروضهم أو وهم مفسرون لنتائجهم . وعلـى الرغـم مـن توفر العديد من الدراسات في هذا الشأن ، فإن هذه التساؤلات مازالت تطـرح نفسـها بوصفها موضوعات للبحث ،وما تزال الاجابة عنها بحاجة الى مزيـد مـن جهود الباحثين (محي الدين حسـين ، ١٩٨٨ " أ " ، ص ص ٣-٦).

وتمثل دافعية الانجاز أحد الجوانب المهمة في منظومة الدوافـع الانسـانية ، والتى اهتم بدراستها الباحثون في مجال علم النفس الاجتماعي وبحوث الشخصية ، وكذلك المهتمون بـالتحصيل الدراسـى والأداء المعملـى في إطـار علـم النفـس التربوي . هذا فضلاً عن علم النفس المهنى ودراسة دوافع العمل وعوامل النمو

الاقتصادي . وبوجه عام حظي الدافع للانجاز باهتمام أكبر بالمقارنة بالدوافع الاجتماعية الأخرى ، وبرز خلال عقد الستينيات من القرن الحالى وما بعده كأحد المعالم المميزة للدراسة والبحث (احمد عبدالخالق ، ١٩٩١ ؛ McClelland, 1985) .

ويرجع الاهتمام بدراسة الدافعية للانجاز نظراً لأهميتها ليس فقط في المجال النفسى ولكن أيضا في العديد من المجالات والميادين التطبيقية والعملية ، كالمجال الاقتصادي ، والمجال الاداري ، والمجال التربوي ، والمجال الأكاديمي . حيث يعد الدافع للانجاز عاملاً مهما في توجيه سلوك الفرد وتنشيطه ، وفي ادراكه للموقف ، فضلاً عن مساعدته في فهم وتفسير سلوك الفرد ، وسلوك المحيطين به . كما يعتبر الدافع للانجاز مكوناً أساسياً في سعى الفرد تجاه تحقيق ذاته ، وتوكيدها ، حيث يشعر الفرد بتحقيق ذاته من خلال ما ينجزه ، وفيما يحققه من أهداف، وفيما يسعي اليه من أسلوب حياة أفضل ، ومستويات أعظم لوجوده الانساني .

كذلك أشار ما كليلاند الى الدور المهم الذى يقوم به الدافع للانجاز في رفع مستوى أداء الفرد وانتاجيته في مختلف المجالات والأنشطة . فالنمو الاقتصادى في أي مجتمع هو محصلة الدافع للانجاز لدى أفراد هذا المجتمع . ويرتبط ازدهار وهبوط النمو الاقتصادى بارتفاع وانخفاض مستوى الدافعية للانجاز (McClelland, 1961) . حيث يحول ضعف التوجه الانجازى دون بذل الجهد وتكريس الطاقة في سبيل تحقيق أهداف المؤسسة أو المنظمة التى يعمل فيها الفرد (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب"). هناك أيضاً ارتباط بين الأداء الابداعي والدافعية العالية للانجاز ، وارتباط الاثنين معاً بظروف

المناخ النفسي الاجتماعي الذى يوفره المجتمع بوجه عام والأسرة بوجه خاص (محي الدين حسين ، ١٩٨١).

وقد تبين أن هناك انخفاضا في دافعية الانجاز في بعض المجتمعات حتى التى نطلق عليها مجتمعات متقدمة . فقد نشر المجلس القومي للتفوق في مجال التعليم The National Commision on Excellence in Education ، في عام ١٩٨٣ تقريراً بين فيه أن المجتمع الأمريكي يواجه ظواهر تستحق التوقف أمامها ، فهناك انخفاض في الأداء على اختبارات التحصيل المدرسى بشكل يعكس التدهور في الأداء المدرسى وفي مجال العمل بعد ذلك . فقد انخفض متوسط الدرجات في الجزء اللفظي من اختبار الاستعداد المدرسى ٤٢ نقطة في الفترة من ١٩٦٧ الى ١٩٨١ ، وانخفض متوسط الدرجات في الرياضيات ٢٦ نقطة . كما أشار التقرير الى أن طالب الجامعة أصبح أقل قدرة على القراءة وفهم المادة المركبة اذا ماقورن بطالب الجامعة قبل هذه الفترة بعشر سنوات . فالطلبة عاجزون عن التعبير عن أنفسهم وعن صياغة الأفكار المجردة والربط بينها (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ص ٣٨) .

واذا كان هذا هو الحال بالنسبة للمجتمع الأمريكي فما هو حال المجتمعات الأخري التى يطلق عليها مجتمعات نامية . حيث لوحظ في السنوات الأخيرة انخفاض في مستوى أداء الطلاب خلال العام الدراسي ، وبالتالي انخفاض ما يحصلون عليه من تقديرات في نهاية العام(المرجع السابق).

وهذا ما أشار اليه " حسن على حسن، " عند محاولته تفسير ضعف التوجه الانجازي العام لدى الأفراد في المجتمع المصرى . فقد أوضح أن هذا التوجه الانجازي يتأثر بثلاثة عوامل هي : -

أ - مستوي الدافعية أو الحماس العام للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف .

ب - توقعات الفرد المتعلقة باحتمال حدوث النجاح والفشل .

جـ - قيمة النجاح ذاته وما يترتب عليه .

وأوضح الباحث أنه فيما يتعلق بالعامل الأول لا توجد مشكلة .بمعنى أن مستوى الدافعية الكامن قد يكون مرتفعا . ولكن المشكلة تكمن في عوامل أخرى تحول دون اطلاق هذه الدافعية الكامنة ، وبشكل محدد في العاملين الثاني والثالث ، حيث يقل الارتباط أو يكاد ينعدم بين التخصص العلمى للطلاب والوظائف التى تسند اليهم مستقبلا ، فضلاً عن ضعف العائد المادى المستقبلي المترتب على الحصول على شهادات جامعية لا توجد فرص عمل مواتية لاستثمارها . مما يقلل من مستوى الدافعية والحماس لبذل الجهد . بحيث يكون الناتج نوعاً من التراخي والكسل وعدم تحمل المسئولية بين قطاعات مختلفة من المجتمع .بما فيهم طلاب الجامعة (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب") . فمن العوامل المحددة لأهداف الفرد ، واهتماماته بنشاط ما أو عمل معين هو توقعه لما يترتب على هذا النشاط من نتائج مرغوبة أو غير مرغوبة (Beck, 1978) .

وقد تبين أن هناك عددا من الأسباب التى تقف وراء ظاهرة انخفاض الدافعية للانجاز بين طلاب الجامعة . فقد حدث في السنوات الاخيرة تغيرات في أدوار الأسرة ، فبغياب الوالدين عن الأسرة لفترات طويلة نظراً لانشغالهما بالعمل ، تولد لدى الأبناء احساس بأهمية الانتماء الى الآخرين أكثر من اهتمامهم بالرغبة في الانجاز والتفوق . كما أن انخفاض مستوى التحصيل للطلاب دفع المدرسين الى أن يخفضوا من مستوى ما يتوقعونه منهم ، وانعكس

هذا بصورة واضحة في الميل الى تبسيط المواد من جانب المدرسين وتساهلهم في اعطاء الـدرجات . (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص٣٩)

يضاف الى هذا أسباب أخرى من بينها وجود بعض المتغيرات المشـجعة على التلقي السـلبى للمعلومـات مثـل مشـاهدة التليفزيـون ، واصطبـاغ العمليـة التعليمية في المؤسسات الأكاديمية والتعليمية بطابع التلقين . هنـاك أيضـا سـبب آخر مهم للغاية ، ويتمثل في أن المناخ الاجتماعي بكامله لايسـاعد علـى الأداء المعلوم باثابات خارجية ، ولا يتيح في معظم الأحوال التوجه سلوكـسـياً بمنطـق الاثابة الذاتية (المرجـــع الســـابق).

واذا كانت الدول المتقدمة قد اهتمـت ومـا تـزال ببحـث وتنمية دافعيـة الانجاز لدى أبنائها ، فإن الـدول النامية تبدو أكثر احتياجا لمثـل هـذا الاهتمـام . ففي الثقافة العربية نحن في حاجة الى اجراء بحوث تكشف عـن السياق النفسـى الاجتمـاعي ، وأسـاليب التنشـئة الاجتماعيـة المثيرة للدافعيـة للانجـاز . كمـا تكشـف عـن النمـط أو الشـكل الـذى يتخـذه الانجـاز في هـذه الثقافـة . فلقـد برهنت العديد من البحوث علـى أن الانجـاز لا يتخـذ شـكلاً أو نمطـا محـددا في الثقافات المختلفة، بل يختلف من ثقافة الى أخرى ، ومن ثقافة فرعية الى ثقافـة فرعية أخرى . كما أصبـح مـن المهـم معرفـة العوامـل الثقافيـة التـى تسـاهـم في تشكيل نمط الدافعيـة للانجـاز ، وتكشـف عـن السـياق الملائـم لاثـارة الدافعية للانجاز عند الأفراد في المجتمعات العربية ، والظروف المحـددة لاستثارة السـلوك الانجازى لدى هؤلاء الأفراد ، ومعرفة ماهي الخصال التى يتسم بها الفرد المنجـز في الثقافة العربية ، وما هي المثيرات الملائمـة للدافعية للانجاز (مصطفي تركـي ، ١٩٨٨؛ Botha, 1971).

وقد أظهرت الدراسات التى أجريت في المجال أن الدافع للانجاز يختلف من مجتمع لآخر طبقاً لنوع الثقافة أو الحضارة السائدة في المجتمع . فالحضارة تفرض على أبنائها نمطا معرفيا نوعيا يميزهم عن غيرهم . واتجه علماء النفس المعاصرون الى الدراسات عبر الحضارية كأسلوب للكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بين جماعتين أو أكثر تنتميان لثقافات متنوعة (عبد العزيز عبد الباسط ، ١٩٩٢؛ Maehr, 1974).

وقد تزايد هذا الاتجاه نتيجة عدة عوامل من أهمها التسليم بخصوصية الحضارة ، والتى تعد متغيراً مستقلاً يلعب دوراً أساسيا في تشكيل الظواهر النفسية المختلفة ، ويقف خلف الفروق بين المجموعات العديدة لتفسيرما بينها من تباين (صفوت فرج ، ١٩٩١).

فالدافع للانجاز يتضمن الأداء في ظل معايير الامتياز والتفوق ، وهي معايير يكتسبها الطفل من ثقافته ، وبشكل أكثر تحديدا من والديه كممثلين لهذه الثقافة (McClelland,etal., 1976).

كما تشير نتائج الدراسات الارتقائية وعبر الثقافية عن الدافع للانجاز الى أنه تعبير اجتماعي عن الخلق والمعايير والقيم التى اكتسبها الفرد خلال تنشئته الاجتماعية من جهة ، والتى تحكم معايير الامتياز والنجاح في المجتمع من جهة أخرى . ويعمل التكامل بين الانجاز كدافع فردى والخلق كدافع اجتماعي على تقدم المجتمع ورفاهيته (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨؛ Weiner, 1972).

وقد تمكن وينر B. Weiner من تقسيم البحوث والدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز الى نوعين رئيسيين :-

النوع الأول : ويتضمن البحوث التى بدأت مع بدايات الاهتمام بهذا المجال واستمرت حتى الآن . ويشمل المجالات الآتية : -

أ - تصميم مقاييس وأدوات لقياس الدافعية للانجاز .

ب - العوامل الارتقائية التي تؤدي الى الاستعداد أو الميل للانجاز.

جـ - المتغيرات التى ترتبط بالدافعية للانجاز مثل التحصيل أو التفوق الأكاديمي .

النوع الثاني : ويشمتل على البحوث التى بدأت منذ السبعينيات تقريباً .
واشتملت على المجالات الاتيـــة : -

أ - الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجـــاز .

ب - الفروق بين الثقافات في الدافعية للانجاز ، وأثر الثقافة والتنشئة الاجتماعية .

جـ - محاولة تفسير الدافعية للانجاز في ضوء النظريات المعرفية .

د - دراسة العلاقة بين الرضا عن العمل ، والنجاح ، والدافعية للانجاز .
(مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

وقد أصبحت الدافعية للانجاز تمثل موضوعاً للبحوث والدراسات الحضارية المقارنة ، وبرزت بقوة في الدراسات المقارنة بين الجماعات التى تنتمى الى ثقافات مختلفة (ابراهيم قشقوش ، طلعت منصور ، ١٩٧٩).

وكان لهذه الدراسات الحضارية المقارنة هدفان رئيسيان . الهدف الأول هو محاولة الوصول الى مبادىء عامة للدافعية للانجاز بوجه عام ، بصرف النظر عن اختلاف الحضارات والمجتمعات . أما الهدف الثاني فيتمثل في معرفة كيف تتأثر هذه الدافعية بأنواع الحضارات المختلفة التى ينشأ فيها الفرد .

ويتميز منهج البحث الحضارى المقارن Cross - Cultural Method عن منهج البحث الذى يجرى في حضارة واحدة بميزتين رئيسيتين . فهو أولاً يضمن أن النتائج التى يصل اليها ترتبط بالسلوك الانساني على وجه عام ولا ترتبط فقط بحضارة معينة . وثانيا أنه يزيد من مدى التباين في كثير من المتغيرات التى تبحث (محمد عثمان نجاتي ، ١٩٧٤ ؛ Whiting,1954, P. 524)

كذلك مثلت الفروق بين الجنسين أحد الجوانب الأساسية التى شغلت اهتمام الباحثين في المجال سواء على المستوى العربي أو العالمي . هذا بالاضافة الى بحث علاقة الدافعية للانجاز بمستوى الأداء عامة وبمستوى التحصيل الدراسى خاصة .

وهذا مانحاول القاء الضوء عليه بشكل مفصل في عرضنا للدراسات السابقة ، وما توصلت اليه هذه الدراسات من نتائج وذلك على النحو التالي .

ثانيا - الدراسات السابقة

ترجع أهمية عرضنا لتراث الدراسات السابقة التى تناولت موضوع الدافعية للانجاز ، الى أنها تعتبر بمثابة هاديات لتوجيه خطواتنا التالية في اجراء الدراسة الراهنة . فهى تعد من المصادر الخصبة التى تستقى منها الفروض التى يمكن صياغتها اجرائياً ، ومحاولة التحقق منها .

وسوف يتركز تناولنا لهذه الدراسات السابقة في ضوء تقسيمها الى ثلاثة أقسام رئيسية :-

القسم الأول : الدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز عبرثقافات مختلفة .

القسم الثاني : الدراسات التى اهتمت ببحث الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

القسم الثالث : الدراسات التى تناولت بحث العلاقة بين الدافعية للانجاز ومستوى التحصيل الدراسي.

هذا مع ملاحظة أن مسألة الفصل التام بين هذه الأقسام الثلاثة أمر صعب الى حد ما . حيث اشتملت دراسات القسم الأول - على سبيل المثال - ضمن أهدافها الوقوف على الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . كما

اهتمت بعض دراسات القسم الثاني بالقاء الضوء على الفروق بين الثقافات في تفسيرها للفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . وفي ضوء ذلك سوف نجد في بعض الأحيان أن هناك تداخلاً بين هذه الأقسام الثلاثة .

القسم الأول : الدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفـــــة .

حاول ماكليلاند دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادى ، ومستوى الانجاز بين الأمم. متأثراً في ذلك بما قدمه عالم الاجتماع الألماني الشهير ماكس فيبر M. Weber سنة ١٩٠٤ ، من اعزاء الانجازات الاقتصادية للعوامل الدينية ، حيث لاحظ أن النظام الرأسمالي والرخاء الاقتصادى يبدو ناجحــــا في الدول البروتستانتية من أوربا بالمقارنة بالدول الكاثوليكية . وأشار فيبر الى أن غياب التنشئة السليمة وغرس القيم الحقيقية يعد مسئولاً عن فقر النظام الرأسمالى في الدول غير الأوربيــــة .

وقد استعان ماكليلاند بهذه النظرية ، وافترض على أساسها وجود علاقة بين الدين والحاجة للانجاز ، والنمو الاقتصادى . وتوصل الى أن قيم البروتستانت تشجع على ارتفاع الحاجة للانجاز لدى الأبناء وبالتالي زيادة الانتاجية في هذه الدول . كما أشار الى أن الفروق والاختلافات في أساليب تربية الأطفال الأمريكيين قد ارتبطت بوجود فروق في الدافعية للانجاز بين هؤلاء الأطفـــــال (McClelland, 1961)

وقام ماكليلاند أيضا باختبار افتراضه عن علاقة الحاجة للانجاز بالنمو الاقتصـادى ، مستخدما بعض البيانات التاريخية - من خلال تحليله للانتاج الأدبي الذى ظهر عند اليونانيين في ثلاث فترات هي : -

الفترة الأولى : من سنة ٩٠٠ - ٤٧٥ قبل الميلاد،وهي فترة ماقبل ازدهار الحضارة اليونانية.

الفترة الثانية : من سنة ٤٧٥ - ٣٦٢ قبل الميلاد ، وهي فتره ازدهار الحضارة اليونانية.

الفترة الثالثة : من سنة ٣٦٢ - ١٠٠ قبل الميلاد ، وهى فترة انحدار الحضارة اليونانية.

وتبين من هذا التحليل أن الدافعية المرتفعة للانجاز كانت وراء ظهور ازدهار الحضارة اليونانية ، وأن الدافعية المنخفضة كانت وراء هبوط أو انحدار هذه الحضارة(McClelland, 1961) .

كما قام ماكليلاند بتحليل مضمون مماثل لقراءات عينة من الأطفال من ٢٣ دولة في الفترة من ١٩٢٠ - ١٩٢٩ . وتبين له أن الخيالات الانجازية : Achievement Imagery في هذه الفترة قد ارتبطت بالنمو الاقتصادى (مقدرا باستهلاك الكهرباء بالكيلووات) في الفترة من ١٩٢٩ - ١٩٥٠ . وأشار الباحث الى أن ظروف التدريب على الاستقلال تعد سببا رئيسيا للنمو الاقتصادى ، وأن المجتمعات التى يكشف أفرادها عن مستوى مرتفع من الدافع للانجاز ، تكشف عن درجة أكبر من النمو الاقتصادى . وأوضح أيضا أن هذه النتائج التى توصل اليها لا تنطبق فقط على كل من المجتمعين البريطاني والأمريكي ، بل تمتد لتشمل العديد من الدول الشيوعية مثل روسيا ، والمجر وبلغاريا (McClelland, 1961 , P. 105) .

كما كشفت نتائج الدراسات التى قام بها ماكليلاند وزملاؤه ، عن وجود علاقة ايجابية بين الدافعية للانجاز ، والاستقلال . حيث ترتفع هذه الدافعية بالحصول على المزيد من الاستقلال من قبل الوالدين . فالتدريب المبكر

على الاستقلال من شأنه صقل المهارات المرتبطة بالدافعية المرتفعة للانجاز) . Mc Clelland, et al . 1976 PP . 275- 289)

تبين أيضا من هذه الدراسات أن الأبناء المرتفعين في الدافعية للانجاز يدركون آباءهم على أنهم ليسوا أصدقاء ، ولا يقدمون مساعدة لهم . بينما يدرك الأبناء المنخفضون في الدافعية للانجاز أباءهم على أنهم أصدقاء ، ويقدمون لهم المساعدة . كما تبين أن ادراك الأبناء للأباء يختلف من مرحلة عمرية لأخرى . حيث ارتبطت الصداقة المدركة من قبل الأبناء للأب لدى طلاب الجامعة ارتباطا سلبيا (- ٥٦و٠) ، في حين ارتبطت ايجابيا لدى طلاب الثانوي (+ ٣٠ و.) . مما يعنى اختلاف طريقة تعامل الوالدين مع أبنائهم باختلاف المرحلة العمرية ، وكذلك اختلاف ادراك الأبناء للآباء باختلاف المرحلة العمرية (المرجع السابق).

وقام كورتس J. B. Cortes بدراسة العلاقة بين مستوى الدافعية للانجاز ، والنمو الاقتصادي في المجتمع الأسباني . وذلك في ثلاث فترات :

الأولي : فترة النمو الاقتصادي من ١٢٠٠ - ١٤٩٢ .

الثانية : فترة الازدهار الاقتصادى أو الذروة من ١٤٩٢ - ١٦١٠ .

الثالثة : فترة الانحدار أو الهبوط الاقتصادى من ١٦١٠ - ١٧٣٠ .

واستخدم الباحث في تقدير الدافعية للانجاز مؤشر الانتاج الأدبي ، أما النمو الاقتصادي فتم تقديره من خلال عدة مؤشرات مثل عدد الحيوانات ، وعدد السفن .. الخ .

وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن الدافعية للانجاز قد بلغت أقصى ارتفاع لها في الفترة الأولي ، ثم انخفضت في الفترة الثانية حيث الازدهار الاقتصادى وفي ضوء ذلك أشار الباحث الى أن هناك العديد من العوامل المسئولة عن ارتفاع أو انخفاض مستوى النمو الاقتصادي مثل ظروف التنشئة

الأسرية والتى تلعب دورا مهما الى جانب الدافعية للانجاز (Cortes, 1960)

.

ويتسق ذلك مع ما توصل اليه دى تشارمز ، ومولر - من خلال فحصهما للعلاقة بين معدل تكرار الخيالات الانجازية (كما وردت في قراءات عينة من الأطفال بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من ١٨١٠ - ١٩٥٠) - وبين عدد براءات الاختراع التى تم التوصل اليها خلال هذه الفترة بالولايات المتحدة الأمريكية . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أن هناك ارتباطا إيجابيا مرتفعا بين المؤشرين ، فهما يرتفعان في الفترة من ١٨١٠ - ١٨٩٠ ، وينخفضان معاً في الفترة التالية من ١٨٩٠ - ١٩٥٠ & De Charms) . Moeller, 1962)

وقد أهتم دى فوس DeVos بدراسة الثقافة في علاقتها بالشخصية لالقاء الضوء على التقدم الاقتصادى في المجتمع الياباني . وركز على أهمية ما تتسم به الأسرة اليابانية من خصائص مثل المغامرة والميل الى التقدم والتحديث المستمر . وأوضح أن الدافع للانجاز في المجتمع الأمريكي يختلف عنه في المجتمع الياباني . ففي اليابان توجد قيمة كبيرة للانتماء الى المجموعات الأسرية التى يجلب لها نجاح الفرد الكبرياء والتفاخر ، حيث تعد الأسرة في هذا المجتمع - وليس الفرد- الوحدة التقليدية .كما أن معاناة الفشل تكون من نصيب الأسرة كلها وليس الفرد وحده . أما في حالة المجتمع الأمريكي فيكون التركيز على المستوى الفردي بدرجة كبيرة في الأسرة الأمريكية . حيث التدريب على الاستقلال والخصوصية (DeVos 1965) .

وكشفت نتائج الدراسة التى قامت بها "ونتربوتوم" عن أن الأمهات المرتفعات في الحاجة للانجاز يشجعن أطفالهن على الاستقلال وتحمل المسئولية

وأكثر تدعيما لأطفالهن على الانجاز بالمقارنة بالأمهات المنخفضات في الحاجة للانجاز (Winterbottom , 1958) .

وأشار البعض من الباحثين مثل " سميث " C.P. Smith و " وزيجلر " E. Zigler ، الى أنه على الرغم من أهمية الاستقلال بالنسبة للدافع الى الانجاز ، فانه ليس المسئول الوحيد عن هذا الدافع . فهناك العديد من المتغيرات الأخرى المؤثرة في الدافع الى الانجاز مثل تأكيد الذات: Assertiveness (Jung, 1978, P. 150).

وهذا ما أكده "براد برون" (Bradburn, 1963) في دراسته للحاجة للانجاز في المجتمع التركي . حيث أشار الى أن هذا المجتمع يسوده أب متسلط وأسرة مسيطرة على كل أمور الطفل . مما ترتب عليه انخفاض الحاجة للانجاز في هذا المجتمع .

كما أشار "بارنو" V. Barnouw الى أن ظروف التنشئة الأسرية السائدة في مجتمع ماتعكس نمط شخصية هذا المجتمع . وربط ذلك بالنمو الاقتصادى ، مستشهداً بدراساته وتحليلاته لعدد من المجتمعات مثل الهند ، وبورما ، والصين ، ونيجريا ، واليابان ، واسرائيل .. الخ . من ذلك ماذكره – على سبيل المثال – عن أسلوب تنشئة الطفل في كيبوتزات اسرائيل ، حيث الممارسات الجمعية في تربية الطفل ، والتى تتضمن رفض الأسرة النووية التقليدية ، وتقديم شخصية تحافظ على النظام الاجتماعي الجمعي Collective Social Order . وفي هذا النظام تمثل الأسرة وحدة متكاملة ، حيث تعمل الأم وتنشغل أساساً بتربية وتغذية أطفالها . فهي كما يصفها الباحث امرأة يهودية ، مثقفة ، نظيفة ، جادة ، هادئة ، تخضع لزوجها ، وكل همها هو أسرتها ، وسعادتها متمثلة في سعادة زوجها وأبنائها . هذا على الرغم من

وجود بعض المظاهر السلبية لهذه الأسرة في تربية الطفل ، والتي ترتب عليها تأخر النمو العقلي والاجتماعي للأطفال ، الذين يعيشون في هذه الأسر (Barnouw, 1979)

وفي مجال المقارنة بين الحضارة البرازيلية والحضارة الأمريكية في الدافع للانجاز ، أوضح " روزن " أن الفروق في التدريب وأساليب التربية في مرحلة الطفولة هي العامل الأساسي الذى يميز بين سلوك الانجاز في الحضارتين . اذ تركز الحضارة الأمريكية على الاستقلال والتلقائية والاعتماد على النفس . مما يجعل الطفل يقارن نفسه بشكل تنافسي - بمعيار مثالي للامتياز والتفوق (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١)

وقامت "ميمونة الصومالي" بدراسة هدفها الكشف عن دافعية الانجاز لدى تلميذات الصفين الخامس والسادس الابتدائي بمدينة الرياض ، وعلاقتها ببعض أساليب التنشئة الاجتماعية ، وهي : السواء ، التذبذب ، التسلط ، التفرقة . وكان من نتائج هذه الدراسة أنها كشفت عن اختلاف درجة الدافع للانجاز لدى الاناث باختلاف مستوي السواء لآبائهن وأمهاتهن . فبنات الآباء ذوى السواء المرتفع ، والأمهات ذوات السواء المتوسط أفضل في الانجاز من بنات الآباء والأمهات أصحاب السواء المنخفض . كما أوضحت هذه الدراسة اختلاف درجة دافع الانجاز لدى الاناث باختلاف مستوى التسلط لأمهاتهن كما تدركه الاناث . فبنات الأمهات ذوات التسلط المرتفع أفضل في الانجاز من بنات الأمهات ذوات التسلط المنخفض (ميمونة الصومالى ، ١٩٩٣) .

وقام "جابر عبد الحميد جابر" بدراسة الفروق بين الجماعات العمرية في دوافع الحياة لدى ثلاث عينات قطرية ، وعربية ، وأمريكية . وذلك بهدف القاء الضوء على التغيرات في دوافع الحياة التى ترتبط بالعمر والجنس والثقافة ، وعلاقة هذه التغيرات بالتنظيم الهرمي للحاجات الجسمية والنفسية عند ماسلو .

واشتملت العينة القطرية على ٢٧٢ مبحوثاً من الذكور والاناث ، تراوحت أعمارهم بين ١٠ - ٥٩ سنة . أما العينة العربية غير القطرية فتكونت من ٣٧٥ مبحوثاً من جنسيات مختلفة : فلسطينية ، وأردنية ، ويمنية ، ومصرية ، ممن يعملون في قطر ، من الذكور والإناث ، وتراوحت أعمارهم بين ١٠ - ٥٩ سنة . أما بخصوص العينة الأمريكية فهي عينة الدراسة التي قامت بها "برباراجويل ؛ ودلوريس براون" ، والتي تكونت من ١١١ مبحوثاً من البيض، من الذكور والاناث ، وتراوحت أعمارهم بين ٩ - ٨٠ سنة .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود بعض الشواهد على بزوغ الحاجة وفقاً للتنظيم الهرمي للحاجات كما قدمه ماسلو.كما اتضح أن حاجات التقدير تصل الي زروتها عند المراهقة وتتناقص في المراحل المتأخرة من النمو ، بينما تستمر حاجات الحب في الارتفاع خلال الرشد سواء في العينة القطرية أو الأمريكية .

كما تبين من هذه الدراسة سيطرة الحاجة الى الحب على بقية الحاجات الأخرى في جميع الأعمار في العينة الأمريكية . بينما حصلت الحاجة الى تحقيق الذات على أعلى الدرجات في جميع الأعمار لدى العينة العربية ، وكذلك لدى العينة القطرية - فيما عدا مرحلة توسط العمر حيث برزت الحاجة الى الحب لدى أفراد العينة القطرية . (جابر عبدالحميد جابر ، ١٩٨٤).

وقام "ميلكيان وآخرون" بدراسة الدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة في أربع دول نامية هي : تركيـــا ، والبرازيل ، والمملكة العربية السعودية ، وأفغانستان . وذلك لدى طلاب الجامعة من الذكور في الدول الثلاث الأولى ، ومن الذكور والاناث في دولة أفغانستان . وتمت مقارنة هذه الدول الأربع بعينة أخرى من طلاب الجامعة البريطانيين.وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي: -

جدول رقم (١)

يبين نتائج دراسة ميلكيان وآخرون للدافعية للإنجاز عبر ثقافات مختلفة

الدولـــــة	الجنس	عدد أفراد العينة	المتوسط	الانحراف المعيـاري
١- تركيـــــا	ذكور	١١٥	٣٠و٥	٧٥و١
٢- البرازيـــــل	ذكور	٧٥	٧٢و٥	٤٥و١
٣- الســــعودية	ذكور	٨٥	٣٤و٥	٣٣و١
٤- أفغانســــتان	ذكور	١٦٣	٢٧و٦	٣٥و١
	إناث	٥٨	٨٠و٥	٢٦و١
٥- بريطانيــــا	ذكور	٦٢٢	٤٦و٤	٧٠و١

ومن خلال المقارنة بين هذه الدول الخمس في الدافعية للانجاز تبين أن ترتيبها من أعلاها الى أدناها يتمثل في أفغانستان (ذكوراً أو اناثاً) ، يليها البرازيل ، ثـم السعودية ، وتركيا ، وفي النهاية توجد بريطانيا .

كما تبين أن جميع الفروق بين الذكور دالة احصائيا عند مستوى ٠٥, ، و ٠١,. فيما عدا بين تركيـــا والبرازيل ، وبين تركيا والسعودية . وأوضحـت هذه النتائج أيضا أن الذكور أكثر دافعية للانجاز من الاناث . والفـروق بينهمـا ذات دلالة احصائية عند مستوى ٠٥ر.

والنتيجة الملفتة للنظر في هذه الدراسة هى أن الطلاب البريطـانيين كـانوا أقل المجموعات في الدافعيـة للانجـاز بالمقارنـة بطـلاب الـدول الأخـرى . وأشـار الباحثون في دراستهم هذه الى أن هذه النتيجة تتسق مع ماتوصل اليه ما كليلانـد في احدى دراساته من أن مستوى الدافعية للانجاز في بريطانيا منخفـض بالمقارنـة بالدول الأخرى (Melikian.,etal. , 1971) .

وقام محمود عبد القادر (١٩٧٨) بدراسة دوافع الانجاز وعلاقتها ببعض عوامل الشخصية والنجاح الأكاديمي في ضوء الأهداف التالية : -

١- تقدير بعض دوافع الانجاز (الممثلة في الطموح ، والتحمل ، والمثابرة) لدى الشباب الجامعى من الجنسين ، ومن الجنسيات العربية المختلفة .

٢- تقدير العلاقة بين هذه الدوافع والنجاح الأكاديمي في نهاية الفصل الدراسى .

٣- تقدير العلاقة بين هذه الدوافع وبعض سمات الشخصية خصوصاً تلك المتعلقة بقوة الأنا.

وتكونت عينة هذه الدراسة من ٤٥٧ طالبا وطالبة من جامعة الكويت ، ومعهد المعلمين غالبيتهم من الكويتيين ، وان كانت تتضمن ٦٧ طالبا وطالبة من جنسيات خليجية مختلفة من البحرين ودولة الامارات ، وكذلك تضمنت ٥٥ طالباً وطالبة من جنسيات عربية أخرى غير خليجية أكثرهم من الفلسطينيين واللبنانيين .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي :-

١- توجد فروق جوهرية بين الذكور الكويتيين والانساث الكويتيات في دوافع الانجاز الثلاثة المتضمنة في الدراسة - لصالح الذكور .

٢- يوجد ارتباط ايجابي دال بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسي وكل من الطموح ، والتحمل والمثابرة . فالنجاح الأكاديمي يتطلب بالاضافة الى الطموح تحملا ومثابرة .

٣- بالنسبة لدافعى التحمل والمثابرة : فقد تبين أن متوسط الطلاب الذكور العرب غير الخليجيين يزيد عن أندادهم الكويتيين بشكل دال عند ٠١, ، وعن

أندادهم الخليجيين عند مستوى ٠٥, . أما بخصوص الطالبات فقد تبين أن الفروق تنحصر فقط بين العرب غير الخليجيات والكويتيات عند مستوى ٠٥,. مما يشير الى أن الفروق بين الجنسين هي محصلة لعوامل ثقافية واجتماعية واقتصادية .

٤- بالنسبة لدافع الطموح : فقد تبين أنه لا توجد فروق دالة بين متوسطات الذكور لدى جميع الجنسيات التى اشتملت عليها العينة . فالكويتيون يتساوون مع الخليجيين والجنسيات العربية الأخرى غير الخليجية في طموحهم العام . أما فيما يتعلق بالاناث ، فقد أوضحت النتائج تزايد متوسط درجات الاناث العرب غير الخليجيات عن متوسط الاناث الخليجيات بفروق دالة عند مستوى ٠١,. . كما يزيد عن متوسط الاناث الكويتيات بفروق دالة عند مستوى ٠١,. . أما الفروق بين الكويتيات والجنسيات الخليجية الأخرى فهي غير دالة احصائيا (محمودعبد القادر ، ١٩٧٨).

وقامت "اليزابيث بوثا" (Botha, 1971) بدراسة الدافع للانجاز عبر ثقافات مختلفة هي الثقافة العربية (لبنان) وثقافة جنوب أفريقيا ، والثقافة الأمريكية . حيث قامت الباحثة بدراسات ثلاث نعرض لها على النحو التالي :-

الدراسة الأولى : وأجريت في جنوب أفريقيا .

وتكونت عينة هذه الدراسة من ٨٦ طالبة من طالبات الجامعة . واشتملت الأدوات على ثلاثة مقاييس :

الأول : مقياس الدافعية في ظل ظروف محايدة :

Motivation Measure Under "Neutral Conditions "

الثاني : مقياس الدافعية في ظل ظروف الاستثارة الفكرية :

Motivation Measure under " Intellectual Arousal " Conditions .

الثالث : مقياس التوجه القيمي : Value Orientation Measure.

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أن طالبات الجامعة بجنوب أفريقيا قد حصلن على درجات مرتفعة في الانجاز في ظل ظروف الاستثارة عنها في الظروف المحايدة أو الطبيعية. وهي نتائج تتفق الى حد كبير مع بعض الثقافات الأخرى مثل البرازيل ، وألمانيا ، واليابان .

وفي ضوء تقسيم الباحثة لأفراد العينة الى مجموعتين : احداهما مجموعة الاناث ذوات الاهتمام العقلية ، أما الثانية فتكونت من الاناث الموجهات بدور الأم . وفي ضوء ذلك تبين أن المجموعتين قد ارتفعت درجاتهن في الدافعية للانجاز في ظروف الاستثارة عن الظروف المحايدة .

ومن خلال مقارنة الباحثة بين عينتين متكافئتين في العمر : الأولى من الطالبات قوامها ٤٠ طالبة ، م والثانية من الطلاب الذكور قوامها ٤٠ طالباً . من خلال ذلك تبين أنه لا توجد فروق جوهرية بين المجموعتين في الحاجة للانجاز كما يقيسها اختبار ماكليلاند.

الدراســـة الثانية : وتمت في لبنـــان.واشتملت على دراستين فرعيتين : -

الأولى : وأجريت على عينة مكونة من ٢٨ طالباً ، و٢٨ طالبة ، ممن يدرسون بالجامعة الأمريكية في بيروت ، وهم متماثلون في العمر والجنسية والدين . وأستخدم اختبار ماكليلاند للدافعية للانجاز . وأجريت التجربة في ظروف محايدة ، ثم في ظروف اثارة أو منافسة . وفي الظروف المحايدة كان الاختبار يقدم على هذا النحو : هذا اختبار للتخيل المبدع ......الخ. أمـــا في ظروف الاثارة فتضمنت التعليمات : هذا اختبار للذكاء العام ، والقدرة على التنظيم وفهم التعليمات وتنفيذها بدقة وبسرعة .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أنه لا توجد فروق بين الذكور والاناث في ظروف التطبيق " المحايدة - الاثارة " . كما تبين أن درجات الدافع للانجاز في هذه العينة أقل من تلك التى حصلت عليها بعض الثقافات الأخرى .

أما الدراسة الفرعية الثانية: فأجريت على ٨٠ طالبا وطالبة ، ممن يدرسون ايضاً في الجامعة الأمريكية ببيروت.وتراوحت أعمارهم بين ١٧-٢٥ سنة . وقد اشتملت هذه العينة على ٤٠ مسلما (٢٠ ذكور ، ٢٠ اناث) و٤٠ مسيحياً (٢٠ ذكور ، ٢٠ اناث).

وصممت هذه الدراسة لاثارة المنافسة لدى أفراد العينة باستخدام أسلوب الاثارة الاجتماعية وليس العقلية ، فكان يخبر أفراد العينة بما يلى : - " أنه لأمر مهم أن تكون محترماً من الآخرين وتشغل منصباً راقياً في المجتمع . وأن استكمال بيانات هذا الاختبار سوف يوضح الصفات الضرورية لشغل منصب مرموق في الحكومة أو المؤسسات التعليمية في المجتمع ، والصفات الضرورية للتعامل مع الأشخاص الذين يشغلون مثل هذه المناصب " . ثم يطلب بعد ذلك مباشرة من أفراد العينة أن يجيبوا على اختبار ماكليلاند للدافعية للانجاز.

وأوضحت نتائج هذه الدراسة عدم وجود فروق جوهرية في الدافعية للانجاز بين الذكور والاناث . وأن درجات المسيحيين من الذكور والاناث كانت أعلى من درجات المسلمين . ولكن الفروق بينهما ليست دالة احصائيا . كما كشفت هذه الدراسة عن أن درجات الدافعية للانجاز في هذه الدراسة ،

والتى اعتمدت على الاثارة الاجتماعية أقل مـن درجـات الدراسـة الأولي والتـى اعتمدت على الاثارة العقلية (Botha , 1971).

الدراســـة الثالثـــة : وأجريت في الولايات المتحدة الأمريكيـة وجنـوب أفريقيا .

واشتملت على عينتين الأولى : وتكونت من ٨٠ طالباً جامعيا أمريكيا نصفهم من الذكور والنصف الثاني من الاناث . أما الثانية فاشتملت على ٨٠ طالباً جامعيا من جنوب أفريقيـــا نصفهم مـن الذكـور والنصـف الثـاني مـن الاناث .وتم اختبار أفراد العينتين في ظـل ظـروف الاثـارة لصورتـين مـن اختبـار تفهم الموضوع (TAT) . وتم تحليل النتائج لتحديـد الضغـط العدائـي Hostile press أو الخوف من الفشل Fear of Failure طبقا لطريقـة بـيرني وآخـرون Birney, etal . في هذا الشـــأن * .

وكشفت نتـائج هـذه الدراسـة عـن ارتفـاع درجـة الضغـط العدائـي أو الخـوف مـن الفشـل لـدى الطـلاب العـرب . بالمقارنـة بـالطلاب الأمريكيـين . والفروق بينهما دالة احصائياً عند مستوى ٠,٠٥ .

كما تبين أن الاناث الجامعيات بجنوب أفريقيا الأكثر توجها بدور المـرأة ، أو الأكثر توجها عقليا قد تزايد لديهـن الخيـال الانجـازى في ظـروف الاثـارة مثل الذكور . مما يعنى أن هؤلاء الطالبات يمثلن مجموعة منتقاه التحقن بالجامعة في جنوب أفريقيـا . ولديهـن قيـم الانجـاز الفكـرى مرتفعـة بالمقارنـة بالطالبـات الموجهات بدور المرأة .

وأوضحت الباحثة في دراستها أن النساء العرب تنتمين لثقافة متصلبـة أو جامدة في تحديد الأدوار الجنسية . حيث تعاني الطالبات الجامعيات صراعاً تحت ظروف اثارة الانجاز ، مما يؤثر على دافعيتهن للانجاز بالمقارنة بالرجـــال .

---

* سوف يتم توضيح هذه الطريقة في الفصل الثالث من الدراسة الحالية.

واستطردت قائلة بأنه من خلال الرجوع الى القيم الثقافية للعرب ، فـإن طـرق أو أساليب الاثارة الاجتماعية بدلاً من أن تزيد الخيال الانجـازي فانهـا تنقصـه ، وأن الفروق بين الذكور والاناث تعكس قيما ثقافيـة أكـثر مـن كونهـا تعكـس فروقاً بين الجنسيين (Botha, 1971)) .

وبوجه عام فان أهم ما يمكـن الخـروج بـه مـن هـذه الدراسـة يتمثـل في الآتي: -

١- ان تعليمـات وظـروف الاثـارة للدافعيـة للانجـاز لطلبـة الشـرق الأوسـط (العرب) لم تكتشـف بعد .

٢- ان الفشل في رفع درجة الانجاز في ظروف الاثارة قـد يرجـع الى حقيقـة أن تعليمـات الاثارة لا تتلاءم مع الثقافة العربية .

٣- ان انخفاض درجات الدافعية للانجاز لدى الطلبة العرب قد يرجع الى عوامل ثقـافية خاصة بهذه الثقافة مثل : سيطرة الأب أو التسـامح مـن جـانب الأم (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

وقد توصلت العديد من البحوث الثقافية المقارنة الى نتائج مشابهة لتلـك التى توصلت اليها "بوثا" في دراستها ، حيث تبين وجـود علاقـة دالـة بـين نمـط رعاية الوالدين للأبناء أو أساليب تنشئتهم ، وبـين الدافعيـة للانجـاز عنـد هـؤلاء الأبناء . وبوجه عـام فـان الدافعيـة للانجـاز تتـأثر بـالعوامل الاجتماعيـة وخاصـة أساليب التنشئة الاجتماعية . فهى اذ تتـأثر بثقافـة المجتمـع ، فانهـا تختلـف مـن ثقافة لأخرى ومن مجتمع لآخر (المرجع السابق).

وهذا التفسير الذى اعتمدت عليـه "اليـزابيث بوثـا" في تفسـير انخفـاض الدافعية للانجاز – قد أشار اليه برادبورن (Bradburn, 1963) في دراسـته

المقارنة بين الأتراك والأمريكيين في الدافعية للانجاز . حيث حصل الذكور الأمريكيون على درجات أعلى من درجات الأتراك . وتم تفسير ذلك في ضوء سيطرة وتسلط الأب التركي في الثقافة التركية التقليدية . فهو الذى يصدر جميع القرارات المتعلقة بالأسرة دون استشارة أفرادها . وتمتد هذه السيطرة طوال حياة الأب، وحتى بعد أن يتزوج الابن ويكون أسرة مستقلة .

كما أجرى "مصطفي تركي" دراسة عن الفروق بين الكويتيين وغير الكويتيين في عدة متغيرات كان من بينها الحاجة للانجاز . واشتملت عينة الدراسة على ٧٤ طالباً كويتيا من الذكور والاناث ، بالاضافة الى ٧٤ طالباً وطالبة من الطلاب العرب غير الكويتيين . وكلاهما يدرس في جامعة الكويت ، بكليات التربية والآب والعلوم والتجارة ، ومن مختلف الصفوف الدراسية .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن ارتفاع متوسط الحاجة للانجاز لدى الذكور غير الكويتيين بالمقارنة بالذكور الكويتيين . والفروق بينهما ذات دلالة احصائية . وفي مقابل هذا حصلت الطالبات الكويتيات على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بالطالبات غير الكويتيات . والفروق بينهما أيضاً ذات دلالة احصائية . وأرجع الباحث ذلك الى ظروف التنشئة الاجتماعيةفي الأسرة العربية غير الكويتية ، والتي تشجع الذكور وتحثهم على تحقيق مستوى عال من الانجاز ، في حين تعطى اهتماما أقل للاناث . لذلك حصل الذكور غير الكويتيين على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بالاناث غير الكويتيات(Torki, 1980) .

وقام "فتحى الزيات" بدراسة العلاقة بين النسق القيمى ووجهة الضبط والدافعية للانجاز ، لدى عينتين من طلاب الجامعة بكل من جامعة المنصورة ، وجامعة أم القرى . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . كما لاتوجد فروق جوهرية

بين العينة السعودية والعينة المصرية في الدافعية للانجاز الأكاديمى (فتحى الزيات ، ١٩٩٠).

كما قام "أحمد عبدالخالق" بدراسة هدفت الى تحديد مستوى الدافع للانجاز لدى اللبنانيين ، وبيان الفروق بين الجنسين في هذا الدافع . واشتملت العينة على ٥٣٦ لبنانياً مقسمة ألى أربع مجموعات هي : طلاب المرحلة الثانوية ، والجامعة من الجنسين .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود تقارب كبير في الدافع للانجاز بين المجموعات اللبنانية الثلاث : طلبة المدارس ، طلبة الجامعة وطالباتها . على حين ينخفض متوسط طالبات المدارس عن بقية المجموعات . وظهر أن الفرق بين طلبة المدارس وطالباتها دال احصائيا لصالح الطلبة .كما أشار الباحث في هذه الدراسة الى أنه عند مقارنة طلاب المدارس الثانوية اللبنانيين بنظرائهم المصريين ، اتضح تساوى متوسط طالبات المدارس في البلدين ، على حين ارتفع متوسط الطلبة اللبنانيين عن الطلبة المصريين (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وقام " لن وزملاؤه" R. Lynn, et al. (كان من بينهم أحمد عبد الخالق) بدراسة حضارية مقارنة بين ثلاث وأربعين دولة (من بينها مصر) . متضمنه الدافع للانجاز كما يقاس بمقياس " راى - لن " . وكشفت هذه الدراسة عن النتائج التالية :

١- تبين أن متوسط الطلبة اللبنانيين أعلى من متوسط الطلبة في سبع وثلاثين دولة ، على حين يتساوى مع خمس دول هى : الأرجنتين ، البرازيل ، كولومبيا ، المكسيك ، ترانسكي .

٢- كما تبين أن متوسط الطالبات اللبنانيات أعلى من متوسط الطالبات في ثمان وثلاثين دولة . في حين يتساوى مع أربع دول هى : البرازيل ، كولومبيا ، المكسيك ، ترانسكى .

٣- حصل الذكور على درجات أعلى من الاناث في الدافع للانجاز في كل من مصر والصين فقط.

٤- حصلت الاناث على درجات أعلى من الذكور في الدافع للانجاز في ثمان دول هى : استراليا ، فرنسا ، جنوب أفريقيا ، تركيا ، انجلترا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، فنزويلا ، يوغوسلافيا.

وفي ضوء ما كشفت عنه هذه الدراسة من نتائج أوضح "أحمد عبد الخالق" أن متوسط العينات اللبنانية الأربع يفوق المتوسط العالمى ، أى متوسط المتوسطات المستخرج من ثلاث وأربعين دولة . وأشار الباحث الى أن هذه النتيجة تتسق مع ماهو معروف عن الشعب اللبناني وما هو متوقع منه. فهو من أكثر الشعوب طموحاً ورغبة في الانجاز (وتأتي الأعمال التجارية في المقام الأول) ، واصراراً على الحياة واستمتاعاً بها . ومن بين مظاهر الدافع المرتفع للانجاز ، اعتماداً على دلائل واقعية أن اللبنانين أكثر الشعوب هجرة الى بلاد العالم بحثا عن الأفضل في بلاد المهجر . وبوجه عام يرجع ارتفاع الدافع للانجاز لديهم الى عوامل متعددة تاريخية واجتماعية ونفسية، واقتصادية وسياسية تفاعلت معاً وأفضت الى تركيب معين لشخصية الشعب اللبناني (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

القسم الثاني : الدراسات التى تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

يعد الفرق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز احدى المشكلات التى يواجهها الباحث في هذا المجال ، حيث يواجه بيانات متناقضة أحياناً وغير متسقة دائماً . ولا تزال نتائج البحوث غير متسقة حول الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . ولايزال المجال في حاجة الى بحوث أكثر في الثقافات المختلفة حتى يمكن صياغة اطار نظرى متكامل للذكور والاناث في هذا المجال .

وقد تبين من خلال استقرائنا لتراث الدراسات السابقة التى تمت في هذا الشأن أنه يمكن تقسيمها الى فئتين : احداهما توصلت الى أن الذكور أكثر تفوقا في الدافعية للانجاز من الاناث . أما الثانية فكشفت عن أنه لا توجد فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز • ونعرض لهما على النحو التالي :-

الفئة الأولى : وتشتمل على الدراسات التى كشفت نتائجها عن تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز :

ومن هذه الدراسات على سبيل المثال : (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ عبد الرحمن الطريرى ، ١٩٨٨ ؛ محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ؛ حسن على حسن ١٩٨٩ "أ" ؛ الشناوى عبد المنعم ، ١٩٨٩ ؛ رشاد موسى ، ١٩٩٠ "ب" ؛ Olsen, 1971 ; Dion, 1985؛Block ; 1981) . وقد أرجع هؤلاء الباحثون تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل منها ما يتعلق بظروف وعمليات التنشئة الاجتماعية ، وبعضها يتعلق بالظروف المثيرة لهذه الدافعية ، ومصدر الضبط لدى كل من الجنسين ، وبعضها الآخر يتعلق

بمسألة الخوف من النجاح لدى الاناث . ومنها أيضاً من اعتمد على الجانب الفسيولوجي ، وأنماط الشخصية . وهذا ما نوضحه على النحو التالي : -

١- تفسير تفوق الذكور على الإناث في الدافعية للانجاز في ضوء أساليب التنشئة الاجتماعية :-

تبين أن للسياق الاجتماعي ممثلاً في التنشئة الأسرية تأثيره على نسق دافعية الاناث وما يحتوى عليه هذا النسق من متغيرات . حيث ظهر وجود ارتباط ايجابي دال بين التنشئة الأسرية المتسمة بالسماحة والدافعية العامة . في حين أنه في ظل عدم الاتساق تخمد الدافعية العامة. واتضح أن تنشئة السماحة تقف كمناخ صحى تبرز في ظله أقوى درجة من الدافعية العامة (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ص ٢٢٩).

وكشفت نتائج الدراسة التى قامت بها "كاميليا عبد الفتاح" على عينة من طلاب الجامعة أن مستوى طموح الطلبة أعلى من مستوى طموح الطالبات . وأرجعت الباحثة ذلك الى ظروف التنشئة الاجتماعية التى تعيشها البنت خلال طفولتها ، فهى تعيش في عالم النســـاء الذى مازال ينظر اليه نظرة محدودة ، وتعاني ضروب الاهمال والتفرقة بينها وبين الذكور خلال طفولتها . فهناك فروق بين مستوى طموح كل من الرجل والمرأة تبعاً للحضارة والثقافة التى يعيشان فيها (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ "أ" ، ص ١٥٨).

كما تبين أن الدافعية للانجاز تظهر في أوضح صورها عندما يشعر الطفل بدرجة من الاستقلال الذاتي . فالأطفال الذين يعيشون في نطاق أسر تنمى لديهم الشعور بالمسئولية وحرية الحركة يظهرون قدرا أكبر من الدافعية للانجاز بعكس الاطفال الذين يعيشون في أسر تضيق الخناق على أبنائها بهدف توفير الحماية لهم (بدر العمر ، ١٩٨٧).

اتضح أيضا أن الآباء لا يشجعون بناتهم على الانجاز اذا تعارض هذا الانجاز مع أدوارهن كزوجات وأمهات . ويتحدد أسلوب الآباء في هذا الصدد في شكل ابراز توقعات لها تأثيرها على الأبناء . وهذا مايفسر أسباب اخفاق الاناث لاقتدارهن في الأداء عندما يكن في صحبة الذكور . فالآباء في الوقت الذى يتغاضون فيه عن الدافعية المنخفضة بالنسبة لبناتهن يتشددوا مع أبنائهم الذكور في اتجاه جعل دافعيتهم للانجاز مرتفعة . مما يبرز دور وأهمية الأسرة في مجال الدافعية للانجاز . بالاضافة الى دور كل من المؤسسات الأكاديمية والتعليمية مثل المدرسة والجامعة، ووسائل الاعلام ،وجماعة الأقران في هذا المجال (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "ب")

وقد أوضحت بلوك (Block, 1981) أن التنشئة الاجتماعية في المجتمع الأمريكي تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية - بينما تشجع الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية . أيضاً تبين أن التنشئة الاجتماعية تنمى في الذكور سلوكيات التنافس والتحدى بينما تشجع الاناث على أن يكن مساعدات .

وكشفت نتائج بعض الدراسات عن أن الاناث يتأثرن سلبياً بالمنافسة ، بينما لا يحدث ذلك بالنسبة للذكور . فالاناث المنافسات أقل توقعاً للانجاز وأقل ثقة وأقل في مستوى الطموح بالمقارنة بالنساء اللاتي يعملن بمفردهن .(House, 1974)

وقام "مصطفي تركى" بدراسة العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء في الأسرة وبعض سمات شخصية الأبناء . وتكونت عينة الدراسة من ٢١١ طالباً وطالبة من الطلاب الكويتيين ممن يدرسون بجامعة الكويت .وكانت احدى سمات الشخصية التى تناولتها هذه الدراسة الدافعية للانجاز في ضوء تقسيمها الى

الانجاز عـن طريـق المسـايرة *، والانجـاز عـن طريـق الاسـتقلال** مـن اختبـار كاليفورنيا.

وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن عدد الارتباطـات الدالـة بـين الدافعيـة للانجاز عن طريق المسايرة ، والدافعية للانجاز عن طريق الاستقلال عنـد الانـاث أكثر بالتقبل من الأب منه عند الذكور . وان كـان الارتبـاط بـين الانجـاز عـن طريق الاستقلال عند الاناث والتقبل من الأب ارتباطا سالباً . كما تبين أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية للانجاز عن طريق المسايرة عند الاناث بالتقبل مـن الأم أكثر منها عند الذكور . فالدافعية للانجاز عن طريـق المسـايرة عنـد الانـاث تتأثر بادراكهن للوالدين بأنهم محبون ، ويتقبلونهن ، ويقضون وقتا كافيا معهن .. أمـا الدافعية للانجاز عن طريق الاستقلال عند الاناث فتتأثر بالاستقلال السيكولوجي وعدم بث الوالـــدين للقلق والشعور بالذنب في نفوسهن . وينطبق هذا التفسير علـى الذكـور أيضـاً سـواء بالنسـبة للأب أو الأم (مصـــطفي تركى ، ١٩٨٠)..

---

* يتصف الشخص الذى يحصل على درجـات مرتفعة في الدافعيـة للانجـاز عـن طريـق المسـايرة بأنـه متعـاون ، وكفء ، ومنظم ، ومسئول ، ومتزن ، ومخلص ، ومثابر ، ويقدر النشـاط والانجاز الذهنى .

** يتصف الشخص الذى يحصل على درجات مرتفعة في الدافعية للانجاز عـن طريـق الاسـتقلال بأنـه نـاجح ، وقوى ، ونشيط ، ومتزن ، ومستقل عن الآخرين ، وذو قدرة عقلية فائقة (مصطفي تركى ، ١٩٨٠).

٢- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء الظروف المثيرة لهذه الدافعية : -

كما تم تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء الظروف والمواقف المثيرة لهذه الدافعية لدى كل من الجنسين . حيث تتأثر النساء بالدافع الى الانتماء Affiliation ، بمعنى حاجة الأنثى لأن تكون مرغوبة ومقبولة اجتماعياً . ويفترض أن يكون لدافع الانتماء هذا أولوية وأفضلية على الدافع للانجاز بالنسبة للاناث. في حين يتغلب الدافع للانجاز والتحصيل المرتفع لدى الرجال . (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١ ؛ Lips & Clowill 1978) .

وافترض "مهريبان" أن الدافعية للانجاز تختلف عند الذكور عنها عند الأناث . فهى بالنسبة للذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة . ويميزها عند الاناث التقبل الاجتماعي وتأييد المعايير السائدة (Mehrabian, 1968)٠فهناك قوالب اجتماعية تحدد للأنثى صفات الدفء والتعبير الوجداني ، في حين تحدد للذكور صفات السيطرة والتنافس والاقتدار (Jung, 1978) .

ويتسق ذلك مع ما أشار اليه "محى الدين حسين" - من خلال استعراضه للدراسات التى تناولت المقارنة بين الجنسين في الدافعية للانجاز - بأن الاناث بصفة عامة موجهات بدافعية الانجاز أقل من توجه الذكور بها ٠ فهن موجهات بمعان اجتماعية يمليها عليهن دورهن كأمهات وزجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيق الذات مهنياً . فالتواصل الحميم مع الآخرين أقوى من رغبتهن في تحقيق النجاح المهنى . لكن هذا لا يمنع من جانب آخر بأن نقرر بأن هذه الصورة العامة التى تنطق بانخفاض دافعية الانجاز عند الاناث ليست محددة على

نحو مطلق ، بل هى محددة بعدد من المتغيرات من بينها هل العمل الموكل أمره الى الاناث أو الذى يتنافسن فيه مع الذكور مقرون احتماعيا بجنس الذكور أكثر من اقترانه بجنس الاناث أم لا ؟ وهل يشكل انجاز الاناث تهديدا لعلاقاتهن الاجتماعية أم لا ؟ وهل يعني انجاز الاناث الدخول في تنافس مع الذكور أم لا ؟. وأشار الباحث الى أنه اذا كانت الاجابة " بنعم " على هذه الأسئلة الثلاثة كانت دافعية الانجاز عند الاناث منخفضة . أما اذا كانت الاجابة " بلا " كانت دافعية الانجاز عند المرأة مرتفعة (محى الدين حسين ١٩٨٨ "ب ").

ويبدو أن هناك ارتباطاً بين الدافعية المرتفعة للانجاز ، والذكورة بما تتسم به من خصائص. وهذا ماحاول "رشاد عبد العزيز موسى" الكشف عنه في دراسته للدافعية للانجاز في ضوء مستويات مختلفة من الذكورة لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة . حيث تبين من نتائج هذه الدراسة ما يأتي : -

١- تبين أن الذكور مرتفعى الذكورة أكثر دافعية للانجاز من الذكور منخفضي الذكورة ومن الاناث مرتفعات ومنخفضات الذكورة .

٢- تبين أن الاناث مرتفعات الذكورة أكثر دافعية للانجاز من الاناث منخفضات الذكورة ومن الذكور منخفضي الذكورة(رشاد موسى ، ١٩٩٠، " ب ").

وهذا ما أوضحته "هورنر" من أن سمة الذكورة - سواء كانت لدى الذكور أو الاناث - فهى مصاحبة لارتفاع الدافعية للانجاز (Horner, 1968; 1970)

٣- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط Locus of Contral:-

وقد أرجع البعض من الباحثين انخفاض الدافعية للانجاز لدى الاناث الى اعتقادهن في العوامل الخارجية في حالة نجاحهن ، وفي العوامل الداخلية في حالة فشلهن . وأنهن يعتمدن على العوامل الخارجية في تفسير سلوكهن أكثر من اعتمادهن على العوامل الداخلية . بينما يتميز الذكور بمستوى مرتفع من الطاقة والدافعية نظراً لاتسامهم بمصدر ضبط داخلى (عبد الفتاح دويدار ، ١٩٩١ ؛ Salili , 1980).

٤- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء مفهوم الدافع الى تحاشى النجاح : -

قدمت هورنر (Horner, 1969) في هذا الشأن مفهوم الدافع الى تحاشى النجاح (Motive to Avoid Success (M-s لتفسير السلوك الانجازى لدى الاناث . وأوضحت أن هذا المفهوم أكثر ارتباطاً بدافعية الاناث من الذكور . وينشأ هذا الخوف نظرا لأن القيم الاجتماعية التى يغرسها المجتمع في الاناث لا تدعم الانجاز لديهن في مواقف المنافسة . فالمرأة اذا نجحت في مجال التجارة مثلاً تدرك على أنها عدوانية وتفتقد الى الأنوثة .

واعتبرت "هورنر" الدافع الى تحاشى النجاح ، أو الخوف من النجاح على أنه أحد خصال الشخصية الكامنة والمستقرة التى تتكون مبكراً في النمو أثناء اكتساب الاناث لهوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة لا تتسق مع أنوثتهن وأنها مناسبة فقط للرجال . وبالتالى يعطين أهمية للعلاقات الاجتماعية والانتماء عن المنافسة. ولذلك فان مواقف الانجاز التى تتضمن منافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي (المرجع السابق).

وأشار هوفمان (Hoffman, 1974) الى أن هناك ثلاثة عوامل تؤدى الى تحاشى النجاح عند الأناث . وهى النجاح في مهام يقترن أداؤها في العادة

بجنس الذكور ، ومعرفة الآخرين بهذه المهام ، وموقف المنافسة . ويظهر انخفاض دافع الانجاز لدى الاناث في صورة توقعات منخفضة لاحتمالات النجاح . أيضاً تبين أن الذكور يركزون على العائد الايجابي للنجاح في حين تركز الاناث على العائد السلبى أو الفشل ٠ ويؤدى هذا بالتالي الى خفض توقعات النجاح عند الاناث ٠

٥- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية في ضوء العوامل الفسيولوجية وأنماط الشخصية :-

كما حاول البعض من الباحثين تفسير الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية العامة من منظور فسيولوجي . حيث كشفوا - على سبيل المثال - عن أن الذكور يستجيبون أكثر من الاناث الى مواقف الانجاز التى تشتمل على درجة عالية من الاستثارة ، نظراً لما لديهم من دافع قوى الى الانجاز . وتأخذ هذه الاستثارة مظاهر مختلفة مثل افراز الأدرينالين ، والنوروأدرينالين . (من خلال : محى الدين حسين ١٩٨٨ "أ" ، ص ص ٩٢ - ٩٣).

وفي اطار هذا المنظور الفسيولوجي أيضاً يفرق البعض من الباحثين بين نمطين من الشخصية هما النمط "أ" والنمط "ب" Type A & Type B . ويرون تمثيل الذكور للنمط "أ" أكثر من تمثيل الاناث له . في حين تمثل الاناث النمط "ب" أكثر من تمثيل الذكور له . ويتسم النمط "أ" بالايقاع السريع في الأداء لأكثر من عمل في وقت واحد ، والضيق لضياع الوقت ، والانشغال الدائم بما يجب عمله ، والتهيؤ المستمر للعمل ، والعمل بأقصى طاقة ممكنة ، والرغبة في التفوق على الآخرين ، والدافعية العالية للانجاز . أما خصائص النمط "ب" والذى تمثله الاناث بدرجة أكبر فانه على النقيض من خصائص النمط "أ" (المرجع السابق).

كما أرجع البعض انخفاض الدافعية للانجاز لدى الاناث مقارنة بـالذكور الى أنهن يكشفن عن توتر أعلى مما يكشـف عنـه الذكـور ، نظـرا لمعايشـتهن الصراع في الأدوار (Ember, 1981)حيـث يـؤدي التوتـر العـالى الى انخفـاض القدرة على الانجاز ، ومستوى الطموح ، والمثابرة والحمـاس او تحقيـق الـذات (على الديب ، ١٩٩٣) ٠ ويرجع ارتفاع درجة التوتر لدى الاناث عن الذكور لاعتبـارات الاحسـاس بالهامشية والضغـوط الاجتماعيـة (مصطفـى سـويف ، ١٩٦٨ ؛ سلوى الملا ، ١٩٨٢).

الفئـة الثانيـة : وتشـتمل علـى الدراسـات التـى كشـفت عـن عـدم وجـــود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز .

ومن هذه الدراسات علـى سـبيل المثـال : (مصطفـى تركـي ، ١٩٨٨؛ رشـاد عبـد العزيـز موسـى ، صـلاح أبـو ناهيـه ، ١٩٨٨ ؛ محمـد اسمـاعيل ، ١٩٨٩ ؛ فتحى الزيات ، ١٩٩٠ ؛ سيد الطواب، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخـالق ، مايسه النيال ، ١٩٩١ ؛ Patric & Zuc Kerman , 1977; Flukerson) (,et al., 1983 ; Botha, 1971

وفي هذا المجال قام "مصطفي تركي" بدراسة هدفـت الى تحديـد معـالم الدافعية للانجاز في المجتمع العربي. حيث تم القاء الضوء على الفروق بين الذكور والاناث من طلبة الجامعة الكويتيين في الدافعية للانجاز في موقف محايد ، وموقف منافسة في الثقافة العربية ٠ وتكونت عينة هـذه الدراسـة مـن ٣٢ طالبـاً ، و٥٣ طالبة ، ممن يدرسون بجامعة الكويت ، بلغ متوسط أعمارهم ٢٠و٥ سـنة . وتم تطبيق اختبار مهريان للدافعية للانجاز في مكان ووقت المحاضرة في ضـوء تقسـيم أفراد العينة الى ثلاث مجموعات :

الأولي : طلاب فقط

الثانية : طالبات فقـــط

الثالثة : طلاب مع طالبات (مختلـــطة).

وتم تطبيق الاختبار على كل مجموعة في الموقف المحايد ، ثـم بعـد شهر ونصف في موقف المنافسة . وقد وضـع البـاحث تعليمـات محددة لكل من الموقفـــين .وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي :-

١- لا توجـد فـروق بـين الذكـــور والانـــاث في الدافعيـــة للانجـــاز في اختــــــــــلاط أو دون اختـــــــــــــلاط .

٢- لم تتأثر درجات الذكور والاناث بموقف الاثارة أو المنافسة .

٣- تبين أن متوسط درجات الذكور والانـــاث في الثقافـة العربيـة أقـل من درجـــــــات الذكور والاناث في الثقافـة الأمريكيـة أو الانجليزيـة . وأوضح الباحـث أن ذلك ربما يرجع الى سـيطرة الأب في الثقافـة العربيـة والتسامح من جانب الأم مع الآبنـــــاء (مصطفى تركي ، ١٩٨٨).

وأرجع الباحث عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والانـاث في الدافعية للانجاز الى أن الاسرة العربية الحديثة تحث وتشجع الانـاث - تماما مثل الذكور - على التفوق في الدراسـة والعمـل . وأن هـذا هـو المجال المقبول اجتماعياً والذى يسـمح للمـرأة العربيـة بـالتفوق والامتيـاز فيـه. ولذلـك أصبحـت الانـاث ترغـبن في التفـوق والانجـاز تماماً مثـل الذكور . ومن العوامل الهامة التى قد تميز المرأة العربية الحديثة عن المـرأة في الثقافات الأخرى ، أنها وحتى المتعلمة والتى تعمل - لا تـزال تقـوم بدورها كامرأة وكأم . فتكوين الأسـرة عندهـا قـد يكـون أهـم مـن أن يكون لها وظيفة أو عمل هام أو مركز اجتماعى مرموق . ولذلـك فهـى

تقوم بدور المرأة عن اقتناع وباتقان وتحاول ان تتفوق وتبدع فيه . وهى في ذلك لا تقل عن الرجل العربي المعاصر عندما يقوم بدوره كرجل (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

أما "سيد الطواب" (١٩٩٠) فقد فسر علم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في ضوء طبيعة المجتمعات التى أجريت فيها مثل هذه الدراسات ، والفترة الزمنية التى أجريت فيها . واستشهد على ذلك بقوله بأن الدراسات المبكرة - مثل دراسة مارتينا هورنر M. Horner التى أجريت في الستينيات - تختلف عن الدراسات التى تمت في فترة الثمانينيات والتسعينيات ، من حيث الظروف التاريخية والعوامل الاجتماعية والثقافية والنفسية المميزة لكل فترة من هذه الفترات .

ولعل هذا يتفق مع التفسير الذى قدمه "رشاد موسى ، وصلاح أبو ناهية" . واللذان أرجعا علم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافع للانجاز ، الى أن الفرص التعليمية والمهنية أصبحت الآن متاحة لكل من الجنسين ، وتضاءلت النظرة الوالدية التى تميز بين الذكر والأنثى . فكلاهما أصبح يلقى نفس المعاملة الوالدية ، والرعاية والاهتمام في غرس مفاهيم الاستقلال والاعتماد على النفس والانجاز . وربما يرجع اصرار الأنثى على التفوق والنجاح والتحمل والمثابرة الى ميكانيزمات دفاعية عما لاقته من غبن المجتمع في مكانتها الاجتماعية . لذا فهى تحاول أن تتفوق في المجالات الحياتية المختلفة . كما أشار هذان الباحثان الى تغيرالمفاهيم المرتبطة بالجنسن - في مصر الآن - تغيراً ملحوظاً بالمقارنة الى تلك المفاهيم التى كانت سائدة منذ فترة ، والتى

كانت تنظر الى الأنثى باعتبارها كائن له دور اجتماعي محدد لا يتجاوزه ولا يتعداه (رشاد موسى ، صلاح أبو ناهيـــة، ١٩٨٨).

وبوجه عام لم تحسم الدراسات والبحوث السابقة مسألة الفروق بين الجنسين في الدافع للانجاز . ونتائج الدراسات متضاربة في هذا الصدد . ولعل هذا التضارب يرجع الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي : -

١- اختلاف منظور الباحثين في التعامل مع مفهوم الدافعية للانجاز من دراسة لأخرى .

٢- اختلاف أساليب القياس المستخدمة في قياس هذا الدافع مابين مقاييس موضوعية واسقاطية .

٣- وجود تباين بين طبيعة المجتمعات التى أجريت بها هذه الدراسات ، والاطار الحضارى والثقافي الذى يميز كل منها . وهذا ماكشفت عنه سلسلة الدراسات الحضارية المقارنة التى قام بها لن R. Lynn وزملاؤه ، عن الدافعية للانجاز لدى طلاب الجامعة في ٤٣ دولة . حيث تساوى الذكور مع الاناث في بعض الدول ، وتفوق الذكور على الاناث في بعضها ، وتفوقت الاناث على الذكور في بعضها الآخر .

٤- أيضاً هناك عامل رابع لا يقل أهمية عن العوامل الثلاثة السابقة ويتمثل في مراعاة الفترة الزمنية أو الحقبة التاريخية التى تمت فيها مثل هذه الدراســـات . فالدراسات التى أجريت في فترة الستينيات تختلف عن تلك التى أجريت في فترة الثمانينيات وما بعدها . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها النفسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية التى تميزها عن

غيرها من الفترات . وهذا ما أشار اليه ماكليلاند وزملاؤه في دراستهم للدافعية للانجاز عبر فترات زمنيـــــة مختلفة .

القسم الثالث : الدراسات التى تناولت الدافعيـة للانجـاز في علاقتها بالتحصيل الدراســــــــى

تعـد دراسـة العلاقـة بـين كـل مـن العوامـل المعرفيـة والدافعيـة والوجدانية ، وبين الأداء الأكاديمي أو مستوى التحصيـل مـن القضايـا المهمـة التـى تتطلـب المزيـــد مـن البحـث والدراسـة . نظـراً لمـا لهـذه العوامل من أهمية بالنسبة لأداء الطالب ومعدل تحصيله ; Rea, 1991) . Nunn & et al., 1986)

وقد كشف ماكليلاند وآخـرون عـن وجـود علاقـة ايجابيـة بـين الحاجة للانجاز وكل من التعلم والأداء في العديد من المهام ، حيث يتـأثر مستوى تحصيل الطالب بالحاجة للانجاز خاصة عندما تكون هذه الحاجـة في ظروف تسمح لها بالتوجه نحـو الانجـاز عنهـا في الظـروف المحـايدة) McClelland, et al. 1976 P P. 237 - 242)

كما وجد "مورجان " H. H. Morgan أن الأفـراد ذوى مستوى التحصيـل المرتفـع قـد حصلـوا علـى درجـات أعلـى في الحاجـة للانجاز بالمقارنة بذوى التحصيل المنخفض (المرجع الســــابق).

وقام "محمد رمضـان" بدراسـة علاقـة الدافعيـة للانجـاز بمستوى التحصيل الدراسى لدى عينة مكونة من ١٢٠ طالبـاً بالمرحلة الثانوية بدولة الامـارات العربيـة . وقـام البـاحث بتقسـيم أفـراد هـذه العينـة الى مجموعتين : الأولى ذات تحصيل مرتفع ممن حصلوا على ٨٠٪ فـأكثر . والثانية ذات تحصيل منخفض ممن حصلوا على ٥٠٪ الى ٦٠٪.

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود فروق جوهرية في الدافعية للانجاز لصالح ذوى مستوى التحصيل المرتفع . فالطلاب مرتفعو التحصيل كانوا أكثر دافعية للانجاز (محمد رمضان ١٩٨٧).

كما كشفت نتائج الدراسة التى أجراها "محمود عبد القادر" عن وجود ارتباط ايجابى دال بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسى ، وكل من الطموح والمثابرة . فالنجاح الأكاديمى يتطلب بالاضافة الى الطموح تحملا ومثابرة من قبل الفرد (محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨).

وقارن "جابر عبد الحميد" بين التلاميذ المتفوقين والمتوسطين والمتأخرين دراسيا بالمرحلتين الاعدادية والثانوية بدولة قطر في الدافعية والاتجاهات المدرسية وبعض سمات الشخصية . وتبين أن الطلاب المتفوقين دراسياً قد حصلوا على درجات أعلى من كل من المتوسطين والمتأخرين في التحصيل الدراسى . وذلك في كل من التفكير الأصيل والحيوية ، فالطلاب المتفوقون دراسياً يحبون العمل بدرجة أكبر ، ولديهم قدرة على الانجاز ، ويحبون حل المشكلات الصعبة ، ولديهم حب استطلاع عقلى ، ويستمتعون بالمناقشات التى تثير تفكيرهم ، ويحبون التفكير في الأفكار الجديدة بدرجة أكبر من الطلاب المتوسطين والمتأخرين في التحصيل الدراسى (جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩).

وقام "سيد الطواب" بدراسة أثر تفاعل كل من مستوى دافعية الانجاز ، والذكاء ، والجنس على التحصيل الدراسى لدى عينة من طلبة وطالبات جامعة الامارات العربية . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود علاقة ايجابية دالة بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى . فالمجموعة العالية في الدافعية للانجاز حصلت على متوسط درجات في

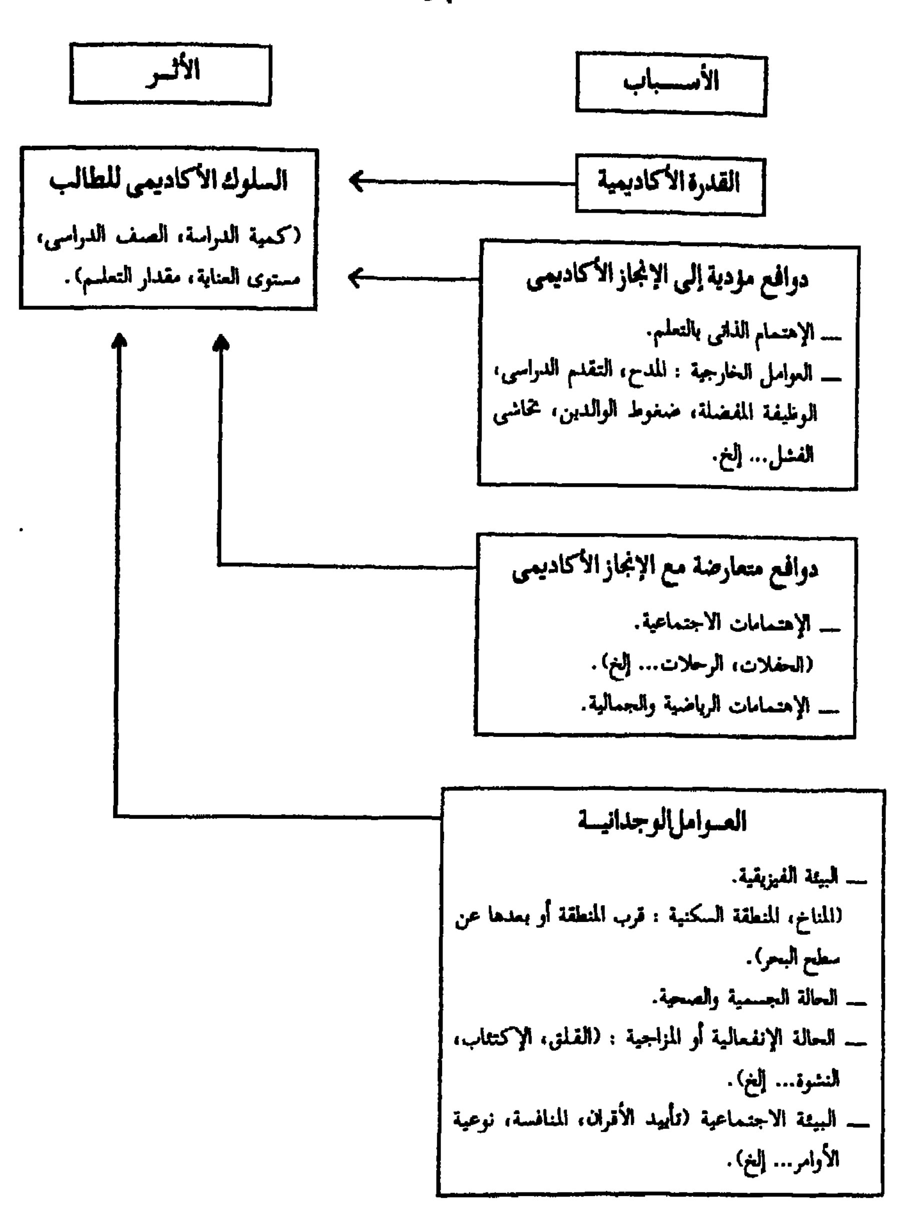
التحصيل الدراسى يفوق المجموعة المنخفضة في الدافعية للانجـاز . حيـث يحقق الأفراد ذوو الدافعية المرتفعة متوسطات نجـاح عاليـة في الدراسـة (سيد الطواب ١٩٩٠) .

كما أجرى "مـرزوق عبـد المجيـد" دراسـة هدفهـا الكشـف عـن الفروق بين الطلاب المتفوقـين والمتـأخرين دراسيا في كـل مـن الدافعيـة للانجاز وأساليب التعلم . وأوضحت نتائجها وجود فروق جوهريـة بـين الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسيا في الدافعية للانجـاز لصـالح الطـلاب المتفوقين . وأشار الباحث الى أن دافعية الانجـاز مـن شـأنها تحقيـق قـدر أكبر من النجاح في المواقف المختلفة (مرزوق عبد المجيد ، ١٩٩٠).

أما الدراسة التى قام بها "محمد الحامد" (Al- Hamid, 1986) فقد تناولت علاقة مستوى التحصيل الدراسى بعدد من المتغيرات ، كان من بينها الدافعية للانجاز – لدى عينة مكونة مـن ٦١٣ تلميـذا بـالصف الثـالث بـالمدارس المتوسـطة (الاعداديـة) بمدينـة الريـاض . وكشـفت نتائجهـا عـن وجـود ارتبـاط ايجـابي ذات دلالـة احصائيـة بـين مسـتوى التحصيل الدراسى والدافعية للانجاز لدى هؤلاء التلاميـــــــــــذ.

وبوجه عام فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن أن متغير الدافع للانجـاز يمثـل أهميـة كبـيرة بـين العوامـل المؤثـرة في التحصيـل الدراسى . فقد تكون لدى الطـالب قـدر عقليـة مناسـبة ، وظـروف بيئية وأسرية جيدة ، ومع ذلك قد يفتقد الطالب الى الدافيعة للانجاز . فالتفوق الدراسى لا يتوقف فقط على امكانات الفرد العقلية ، بل هو نتيجـة العديـد مـن العوامـل الدافعيـة والانفعاليـة والاجتماعيـة والاقتصاديـة (Nunn & at al. , 1986; Chapman, 1988; Rea, 1991)

وهذا ما أوضحه "جنج" J. Jung من أن السلوك الأكاديمى للطالب يتأثر بالعديد من العوامل ، بعضها يدعم هذا السلوك ويزيد من فعاليته ، وبعضها الآخر يتعارض معه ويؤثر عليه سلبيا . وذلك كما هو موضح في الشكل التالي : -



شكل رقم (١)

يبين العوامل المؤثرة في الأداء الأكاديمي

للطالب (Jung, 1978, P. 15)

ثالثا : تعقيب على الدراسات السابقة :

القسم الأول : واشتمل على الدراسات التى تناولت الفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز :-

تبين من هذه الدراسات ما يأتي :

١- كشفت عن علاقة ايجابية دالة بين الدافعية للانجاز والنمو الاقتصادى عبر فترات تاريخية مختلفة . حيث يصاحب ارتفاع الدافعية للانجاز ازدهار الحالة الاقتصادية للمجتمعات . والعكس صحيح .

٢- تبين أيضا أن الدافعية للانجاز تتأثر بالمناخ النفسى الاجتماعي بوجه عام ، وبأساليب التنشئة الاجتماعية بوجه خاص . فقد ارتبطت الدافعية للانجاز ارتباطا ايجابياً دالاً بعدد من المتغيرات مثل الاستقلال ، وتحمل المسئولية ، والاعتماد على النفس ، وتأكيد الذات . في حين ارتبطت سلبياً ببعض السمات مثل التسلطية والسيطرة .

٣- كما كشفت دراسات هذا القسم عن فروق جوهرية في الدافعية للانجاز بين المجتمعات والثقافات المختلفة . وتم تفسير هذه الفروق في ضوء العديد من العوامل الاجتماعية والنفسية والاقتصادية والثقافية والسياسية ، و الظروف المثيرة أو المشجعة للانجاز في هذه المجتمعات .

القسم الثاني : وتضمن الدراسات التى تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز :-

وأوضحت نتائج هذه الدراسات أن هناك تعارضا حول مسألة الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . حيث توصل بعضها الى وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز لصالح الذكور ، وبعضها الآخر كشف عن عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في هذه الدافعية .

وقد أرجعت **دراسات الفئة الأولى** تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي :-

١- السياق النفسى الاجتماعيى ، و أساليب التنشئة الاجتماعية التى تتبع مع كل منهما . حيث تشجع أساليب التنشئة الاجتماعية الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية في حين تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية . كما تبين أن الدافعية للانجاز لدى الذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة . في حين يحددها لدى الاناث التقبل الاجتماعي وتأييد المعايير السائدة . فهناك قوالب اجتماعية تحدد للأنثى صفات الدفء والتعبير الوجداني ، في حين تحدد للذكور صفات السيطرة والتنافس والاقتدار .

٢- أيضا تم تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء خاصية أو مفهوم الدافع الى تحاشى النجاح ، أو الخوف من النجاح ، كأحد خصال الشخصية الكامنة لدى الأنثى ، والتى تكتسبها في مراحل النمو المبكرة أثناء اكتسابها لهوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة لاتتسق مع أنوثتهن ، وأنها مناسبة فقط للرجال . لذلك فان مواقف الانجاز التى تتضمن نوعاً من المنافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي .

٣- اعتمد البعض كذلك على العوامل الفسيولوجية وأنما ط الشخصية في تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز . حيث يستجيب الذكور أفضل من الاناث في مواقف الانجاز التى تشتمل على درجة عالية من الاستثارة . كما يرى البعض من الباحثين أن الذكور أكثر تمثيلاً من الاناث للنمط " أ " من الشخصية ، حيث الايقاع السريع في الأداء ، والحرص على الوقت ، والتهيؤ

المستمر للعمل ، والعمل بأقصى طاقة ، والرغبة في التفوق ، والدافعية المرتفعة للانجاز . أما النمط " ب " فهو على النقيض من خصائص النمط " أ " وتمثله الاناث بدرجة أكبر من الذكور .

أما دراســــات الفئة الثانية : فقد كشفت عن عدم وجو د فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . وتم تفسير ذلك في ضوء ما يأتــي : -

١- التقدم الحضارى والثقافي : حيث تضاءلت النظرة السلبية للأسرة التى تميز بين الذكر والأنثى . وأصبحت تحث وتشجع الاناث على التعليم والتفوق مثل الذكور.كما أصبحت الفرص التعليمية والمهنية متاحة الآن أمام كل مـــن الجنســـين .

٢- الظروف التاريخية : وفي ضوء العامل السابق أشار البعض من الباحثين الى أننا يجب ان نأخذ في الحسبان الفترة الزمنية التى أجريت فيها هذه الدراسات . فالدراسات التى تمت في فترة الخمسينيات والستينيات مثلاً حول مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز - تختلف نتائجها عن تلك التى أجريت في فترة الثمانينيات . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها النفسية والاجتماعية والثقافية التى تميزهــــا.

القسم الثالث : ويتعلق بالدراسات التـي بحثت علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسي :-

وكشفت معظمها عن وجود علاقة ايجابية دالـة بينهمـا . فـالأفراد ذوو الدافعية العالية يحققـــون مستويات نجاح عالية في دراستهم - بالمقارنـة بـالأفراد ذوى الدافعية المنخفضة . حيث تعد الدافعية للانجاز أحد العوامل المهمـة

المسئولة عن التفوق الدراسى الى جانب العديد من العوامل الأخرى مثل القدرات العقلية ، والظروف الأسرية والاجتماعية المتاحة .

وبوجه عام تبين من خلال استقرائنا للدراسات السابقة ما يأتي :-

١- لم نتمكن من الوقوف على دراسات تناولت الدافعية للانجاز في اطار المجتمع السوداني.

٢- تبين أنه لا توجد دراسات عن الفروق بين كل من المجتمعين المصرى والسوداني في الدافعية للانجاز والأبعاد التى تنتظم حولها هذه الدافعية .

٣- لم تحسم الدراسات السابقة مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . حيث تفوق الذكور على الاناث في بعض المجتمعات ، وتفوقت الاناث في بعضها الآخر ، وتساوى الذكور مع الاناث في بعض المجتمعات .

رابعاً : أهميــــة الدراسة الحالية

وفي ضوء ما سبق برزت أهمية القيام بالدراسة الحالية ، سواء من الناحية النظرية أو التطبيقية . وذلك على النحو التالي :-

١- الكشف عن الفروق بين عينتين من طلاب الجامعة ينتميان الى ثقافتين متميزتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية . حيث تبين من خلال استقراء الدراسات السابقة أنه على الرغم من وجود العديد من الدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز في اطار المجتمع المصرى ، فان هناك ندرة في الدراسات التى تناولت هذه الظاهرة في المجتمع السوداني . كما أنه - في حدود علم الباحث - لم نتمكن من الوقوف على دراسة واحدة اهتمت بالمقارنة بين المجتمعين المصرى والسوداني في الدافعية للانجــــاز .

٢- الوقوف على الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في اطار هاتين الثقافتين . حيث تبين أنه على الرغم من كثرة الدراسات التى تناولت هذا الموضوع ، فان هناك تعارضاً في نتائجها ، فبعضها توصل الى تفوق الذكور على الاناث ، وبعضها الآخر توصل الى عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

٣- القاء الضوء على علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى . وذلك باعتبارها أحد العوامل المهمة التى تقف وراء ارتفاع وانخفاض التحصيل الدراسى للطلاب .

٤- هذا بالاضافة الى الأهمية العملية والتطبيقية للدراسة الحالية . وخاصة في المجال التربوى . حيث تمثل الدافعية للانجاز أحد العوامل المهمة التى ترتبط بأداء الفرد بوجه عام ، و بمستوى التحصيل الدراسى لدى الطلاب بوجه خاص . وبالتالى فدراستنا لها تمكننا من التنبؤ بأداء هؤلاء الطلاب ، والتخطيط لاعداد برامج تدريبية يمكن أن تساعد على تنمية دافعيتهم للانجاز .

وهذا ما قام به ما كليلاند وزملاؤه (McCleeand & Winter, 1969) حيث أعدوا نموذجا لبرنامج تدريبي لتنمية الدافعية للانجاز لدى عينة من رجال الأعمال . وتكون هذا البرنامج من أربع مراحل : -

المرحلة الأولى : وفيها يطلب من الأفراد أن يكتبوا قصصا قصيرة تحتوى على ممارسة الانجاز على المستوى الخيالى .

المرحلة الثانية : وفيها يتم اقناع الأفراد بأن الحياة تقضى بانماء الدافع الى الانجاز .

المرحلة الثالثة : ويطلب فيها من الأفراد أن يحددوا أهدافا لأنفسهم ، وأن يحتفظوا بسجلات لهذه الأهداف ، وبسجلات تحدد مدى تقدمهم نحو هذه الأهداف .

المرحلة الرابعة : وفيها يحث الأفراد على أن يدعم كل منهم الآخر.

وقد صمم هذا البرنامج ليحقق العنصرين اللازمين لاطلاق دافعية الأفراد ، وهما الأمن ، والحفز . وقد طبق هذا البرنامج التدريبى في كل من أمريكا والهند وثبتت فاعليته في تنمية الدافعية للانجاز (من خلال : محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ص ٤٠).

كما قام "كولب" بدراسة تجريبية لتنمية الدافعية للانجاز لدى مجموعة من طلاب احدى المدارس الثانوية ، يتسمون بأنهم من ذوى الذكاء المرتفع ، لكن انجازاتهم المدرسية كانت منخفضة . وتضمن البرنامج الذى أعده الباحث في هذه الدراسة تعليم هؤلاء الطلاب خصائص الأفراد ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز . وكشفت نتائج الدراسة عن أن الطلاب الذين تم تدريبهم قد زادت دافعيتهم للانجاز ، وتحسن مستوى أدائهم الأكاديمى - بالمقارنة بالمجموعة الضابطة والتى لم يحصل أفرادها على هذا التدريب (Kolb, 1965) . ونجد أيضاً في هذا المجال ما قامت به "صفاء الأعسر وآخرون" من دراسات كشفت عن أهمية البرامج التدريبية في تنمية واثارة الدافعية للانجاز (صفاء الأعسر وآخرون ، ١٩٨٣ "أ").

الفصل الثاني

مفاهيم الدراسة



محتويات الفصل الثاني

أولا : مفهوم الدافعية :

١ – تعريف الدافعية .

٢ – بعض المفاهيم المرتبطة بمفهوم الدافعية .

٣ – تصنيف الدوافع .

ثانيا : مفهوم الدافعية للانجاز :

١ – تعريف الدافعية للانجاز .

٢ – قياس الدافعية للانجاز .

ونعرض في هذا الفصل لمعنى مفهوم الدافعية بوجه عام ، والفرق بين هذا المفهوم وبعض المفاهيم الأخرى المرتبطة به مثل الحاجة والحافز والباعث والعادة والانفعال والقيمة، والتصنيفات المختلفة للدوافع . ثم ننتقل بعد ذلك للحديث عن الدافعية للانجاز من حيث معناها وأساليب قياسها . وذلك على النحو الآتي : -

أولاً : مفهوم الدافعية : Motivation

١- تعريف الدافعية :

يحاول البعض من الباحثين مثل - أتكنسون - التمييز بين مفهوم " الدافع ": Motive ومفهوم الدافعية : Motivation - على أساس أن " الدافع " هو عبارة عن استعداد الفرد لبذل الجهد أو السعي في سبيل تحقيق أو اشباع هدف معين . أما في حالة دخول هذا الاستعداد أو الميل الى حيز التحقيق الفعلى أو الصريح فان ذلك يعنى الدافعية - باعتبارها عملية نشطة (Atkinson, 1964)

وعلى الرغم من محاولة البعض التمييز بين المفهومين ، فانه لا يوجد حتى الآن مايبرر مسألة الفصل بينهما . ويستخدم مفهوم الدافع كمرادف لمفهوم الدافعية ، حيث يعبر كلاهما عن الملامح الأساسية للسلوك المدفوع - وان كانت الدافعية هى المفهوم الأكثر عمومية (معتز عبدالله ، ١٩٩٠ ، ص ٤١٩).

وقد ظهر ذلك واضحا في عرض " هاملتون " V. Hamilton لأحد عشر تعريفا قدمها الباحثون لمفهوم الدافعية . حيث جاءت كلمة "

الدافعية " في معظم هذه التعريفات، في حين وردت كلمة " دافع " في عدد قليل منها (Hamilton ,1983,PP.15-16)

وفي ضوء ذلك فانه عند استخدامنا لأى من المفهومين " الدافع " أو " الدافعية " فاننا نقصد شيئا واحداً .

وبداية نشير الى أن كلمة " دافعية " Motivation لها جذورها في الكلمة اللاتينية " " movere " ، والتى تعنى يدفع أو يحرك " To move " في علم النفس ، حيث تشتمل دراسة الدافعية على محاولة تحديد الأسباب أو العوامل المحددة للفعل او السلوك(Weinberger & McClelland, 1990 (P.562

واتساقاً مع ذلك فانه يمكن من خلال نماذج الدافعية فهم وتفسير السلوك الموجه نحو الهدف بوجه عام ، وكذلك القاء الضوء على الفروق الفردية في اختيار الأنشطة ، وفي مقدار الجهد المبذول للقيام بهذه الأنشطة أو المهام ، ومدى مثابرة الفرد أو استمراريته على العمل فيها رغم ما يواجهه من عقبات (المرجع السابق).

وقد تبين من خلال فحصنا لمعنى مفهوم الدافعية أن هناك العديد من التعريفات التى قدمها الباحثون لهذا المفهوم . فقد أحصى كلنجينا وكلنجينا A.M. Kleinginna & P.R. Kleinginna - على سبيل المثال - ٩٨ تعريفا للدافعية ، تبين أنها تختلف عن بعضها البعض ، وأنها تعكس توجهات نظرية مختلفة في التعامل مع هذه الظاهرة (المرجع السابق).

ونعرض فيما يلى لبعض التعريفات التى قدمها الباحثون لمفهوم الدافع أو الدافعية وذلك على النحو التالي : -

- عرف يونج : P.T. Young الدافعية من خلال المحددات الداخلية بأنها عبارة عن حالة استثارة وتوتر داخلى تثير السلوك وتدفعه الى تحقيق هدف معين .

- وعرف ماسلو : A.H. Maslow الدافعية بأنها خاصية ثابتة، ومستمرة ، ومتغيرة ، ومركبة ، وعامة تمارس تأثيرا في كل أحوال الكائن الحي .

- وعرف ستاتس : Staats الدافعية بأنها تشريط انفعالي لمنبهات محددة ومركبة ، يوجهها مصدر التدعيم .

- وعرف كاجان : J. Kagan الدافع بأنه عبارة عن تمثيلات معرفية لأهداف مرغوبة أو مفضلة ، تنتظم بشكل متدرج (أو هرمى) وتشبه تمثيل المفاهيم بشكل عام .

- وعرف هب : Hebb الدافعية بأنها أثر لحدثين حسيين هما الوظيفة المعرفية التي توجه السلوك ، ووظيفة التيقظ أو الاستثارة التى تمد الفرد بطاقة الحركة .

- وعرف ماكليلاند وآخرون D. McClelland, et al. : الدافع بأنه يعنى اعادة التكامل وتجدد النشاط Redintegration, الناتج عن التغير في الموقف الوجداني .

- وعرف فيذر : N.T. Feather الدافع بأنه استعداد شخصي ثابت نسبيا ، قد يكون له أساس فطرى ، ولكنه نتاج أو محصلة عمليات التعلم المبكرة ، للاقتراب نحو المنبهات أو الابتعاد عنها .

- وأوضح **كاتل وكلـــــين** : R.B. Cattell & P. Kline أن للدافعيـة ثلاثة جوانب تتمثل في الآتي :

الأول : الميل بشكل تلقائي لبعض الأشياء دون البعض الآخر

الثاني : اظهار حالة انفعالية خاصة بالحافز ومدى تأثيره.

الثالث : الاندفاع الى مجموعة من الأفعال ذات هدف وغاية .

(من خلال : Hamilton, 1983 , PP. 15 - 16)

- وعرف **بك** الدافعية بأنها تشـير الى المحـددات الحاليـة للاختيـار (التوجـه) ، والمثابرة وقوة السلوك الموجه نحو الهدف (Beck, 1978, P. 24) .

- أما **ليتمان** فقد عرف الدافعية بأنها تشير الى ما يأتي : -

١- العمليات أو الظروف الفسيولوجية أو السيكولوجية ، الفطريـة أو المكتسـبة ، الداخلية أو الخارجية لدى الكائن الحى . والتى تحدد أو تصـف كيـف ولمـاذا يستمر السلوك ، ويوجه نحو غاية أو هدف .

٢- تشير أيضا الى الحالات الغائية التى يحدث فيها بشكل متكرر سلوك الانجـاز ، ويتحددمن خلالها ظروف الكائن الحى .

٣- كما تشير الى مظاهر السلوك الفعلى ، والشكل الذى ينتظم من خلاله هذا السلوك ، ومدى استمراريته ، واعادة تنظيمة في ضوء كل من مـاضى و حـاضر و مستقبل الكائن و ظروف البيئة .

٤- تشير الدافعيةأيضا الى حقيقة أن الفـرد يمكـن أن يتعلـم أو يتذكـر أو ينسـى مادة معينة طبقا للمعدل الذى تحدث فيه هذه العمليات ، والسهولة أو الصعوبـة التى تتغير بها ، وطبقا لبعض العمليات المسئولة عن هذا السلوك .

٥- انها أيضاً تحدد الأنشطة الادراكية والتقويمية والنتائج التى يمكن أن تحدث .

٦- كما تحدد الدافعية مقدار العمليات الوجدانية .

٧- وأخيراً تصف الدافعية أو تضع في الحسبان العديد من الفروق الفردية التى تظهر في العديد من السلوكيات ، والعمليات أو الظروف والنتائج التى أشير اليها في النقاط السابقة (Littman, 1958, PP. 136 - 137)

وقد تغيرت وجهة نظر ليتمان هذه في تعريف الدافعية عندما أشار الى أن هناك العديد من ظواهر الدافعية ، وأنها ليست أحادية البعد ، وأن هناك اختلافاً بين الخصائص المميزة لكل دافع. (Arkes & Graske, 1977, P.4) .

وأشار "هاملتون" الى أنه قد تبين من خلال فحص التعريفات الخاصة بمفهوم الدافعية أن هذا المفهوم لايزال في حاجة الى المزيد من التحديد لتناوله اجرائياً . فمعظم التعريفات التى تناولت هذا المفهوم لم تميز بينه وبين بعض المفاهيم الأخرى المرتبطة به مثل الحافز Drive والاستثارة Arousal . كما أوضح هاملتون أن التقدم الذى تحقق في تعريف هذا المفهوم يعد محدودا للغاية منذ تعريف يونج له وحتى الآن (Hamilton, 1983) .

كما بين " محى الدين حسين " أن تعدد تعريفات الدافعية واختلافها عن بعضها البعض يرجع الى عدة عوامل ، من أهمها تركيز المنظرين على مظاهر بعينها من هذا المفهوم دون غيرها بحكم التوجهات المتمايزة لهؤلاء المنظرين . فهناك من يركز على بعض مظاهر عملية الاستثارة مثل التوتر العضلى أو معدل النبض أوالتنفس ، وهناك من يركز على كيفية تعامل الفرد مع الأهداف . كما يرجع تعدد تعريفات مفهوم الدافعية الى اختلاف أسلوب التعامل معه ، فهناك من يركز على محددات هذا المفهوم ، وهناك من يركز على النتائج المترتبة (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص ٦).

وأوضح "وينبرجر وماكليلاند" من خلال استعراضهما للتوجهات النظرية المختلفة في مجال الدافعية أن هناك منحيين رئيسيين في التعامل مع مفهوم الدافعية : _

المنحى الأول : وهو المنحى المستمد من النظرية التقليدية في الدافعية لكل من ماكليلاند وأتكنسون . ويرى أصحابه أن الدافعية تقوم على أساس وجداني . وأن لكل دافع حالة وجدانية خاصة به . وافترضوا أن للدوافع آثاراً بعيدة المدى على السلوك ، وأن تأثيرها يتزايد بالنسبة للسلوك غير المقيد مقارنة بالسلوك المقيد (Mc Clelland, 1985) .

المنحى الثاني : ويتمثل في النماذج المعرفية للدافعية: Cognitive Models والتي تقوم على أساس مخطط الذات : Self - Schema وينظر أصحابه الى الدافعية باعتبارها ظاهرة معرفية ومن أمثلة هذه النماذج المعرفية ما يأتي : -

أ - **نموذج كارفر وشير Carver & Scheier Model,** عن الذوات العامة والخاصة : Public and Private Selves ، حيث النظر الى الدافعية على أساس أن الذات أكثر ارتباطاً بالنموذج المعرفي .ويعد هذا التصور امتدادا لمفاهيم معالجة المعلومات . وطبقا لهذا النموذج فان أفضل فهم للدافعية يتم من خلال مفاهيم معالجة المعلومات ، وأن الذات هي من أكثر الجوانب أهمية في تشغيل ومعالجة المعلومات . كما أنه يمكن تقويم وتنشيط مخطط الذات نظراً لأهميتة في التأثير على السلوك .

وتبين أن الذات ليست بناء أحاديا بل متعدد الأبعاد،فهناك الذات العامة ، وهي التي تنشط في المواقف الاجتماعية ، وتمتد لتوجه سلوكنا أو تستجيب لتوجيهات الآخرين ، والذات هنا تتسم بأنها واعية اجتماعياً . أما الذات الخاصة ، فهي داخلية ، وتشمل الجوانب الشخصية ، والحاجات الخاصة . ومتضمنة في الشعور أو الوعي الذاتي .

ب – نموذج ماركوس وكانتور وآخرون .Markus , Cantor, et al عن الذوات الممكنه : Possible Selves . ويركز هـذا النمـوذج على الـذات في تفاعلها مع البيئة أكثر من معالجة المعلومات . ويقـوم على أسـاس معرفـى لأنـه يعتمد على مخططات الذات . وطبقا لهذا النموذج فـان الدافعيـة تظهـر بشـكل واضح في فهم الفرد لنفســـه . وهنـاك عـدة أبنيـة ترتبـط بـالذات مـن أكثرهـا ارتباطاً بظاهرة الدافعية طبقاً لهذا النموذج ثلاثة هى الذوات الممكنـة، ومهـام الحياة Life Tasks والذات العاملة Working Self Concept . أمـــــا الذات الممكنة فتشير الى انطباعات الفرد عما يمكن أن يكون أكثر حباً وتفضيلاً بالنسبة له ، فهي تشمل التوقعات والمشاعر ، وتمدنا دافعيـاً بالحـالات الغائيـة (مثل البواعث ، والميل نحو ، أو التجنب) . أما مهام الحياة فتعنى القضايا التى يرى الفرد أنها تمثل اهمية بالنسبة له ، وتعمل على توفير السياق الملائم للسـلوك المدفوع . وهناك تفاعل بين هذه الجوانب ، حيث تتفاعل مهام الحياة والذوات الممكنـــة – على سبيل المثال – لتقدم السلوك المدفـوع (Weinberger & Mc Clelland, 1990) .

وفي ضوء المنحيين السابقين فان هناك نوعين من الدافعية : أحدهمـا يقوم على أساس وجداني . أما الثاني فيقوم على أســاس معرفـى . ويختلفـان تماماً عن بعضهما ، ولاتوجد بينهما علاقة (المرجع السابق).

وقد تبين أن كلاً من المنحيين التقليدى (الوجداني) ، والمعرفي هدفه هو فهم السلوك الدافعي وتفسيره بشكل جيد (Koestner, et al ., 1989)

كما تبين أن كلاً منهما ينطبق فقط على الاطـار والحـدود الخاصـة بـه ، ويصبح غير ملائم اذا امتد خارج هذه الحـدود . وأن هنـاك بعـض الملاحظـات

وأوجه القصور في كل منهما . فالمنظرون المعرفيون على سبيل المثال أعطوا اهتماماً ضئيلاً للجانب الوجداني في مجال الدافعية . فالوجدان ، والانفعال ، والدافعية ليس لها وجود في مجال العلم المعرفي. ففي ١٩٨٠ – على سبيل المثال – عقد مؤتمر نبرسكا للدافعية : Nebraska Symposium on Motivation ، والذى اشتمل الكتاب الخاص به على ٢٣٨ صفحة تناولت العمليات المعرفية . واتضح أن كلمة الوجدان Affect لم تظهر على الاطلاق في هذه الصفحات ، وظهرت كلمة انفعال Emotion فقط في صفحة واحدة ، أما كلمة دافعية Motivation فوردت في تسع صفحات فقط ، جاءت في ست صفحات منها بمعنى الاستعادة المدفوعة Motivated Recall (Weinbery & Mc Clelland, 1990 P. 580).

أما فيما يتعلق بأوجه النقد الموجهة للمنحى التقليدى أو الوجداني في مجال الدافعية ، فمن أهمها أن الاختبارات الاسقاطية (TAT) التى استخدمها أصحاب هذا المنحى تفتقر الى الثبات والصدق (Entwisle , 1972) . وبالتالي فان الدراسات التى اعتمدت عليها تعد عديمة القيمة . أيضا يؤخذ على هذا المنحى أن توجه يتسم بالآلية ، وعدم الاتساق في التنبؤ بالسلوك .

ويعارض ماكليلاند من يزعمون بانخفاض ثبات وصدق الاختبارات الاسقاطية . وأشار الى أن اختبار تفهم الموضوع (TAT) له حساسية وقدرة ملائمة على الاستخدام ، وأنه يتسم بدرجة معقولة من الثبات والصدق . كما أوضح ماكليلاند أن الطرق والأساليب التى كشفت عن انخفاض ثبات هذه الاختبارات غير ملائمة ، حيث اعتمدت على طريقة اعادة الاختبار ، في حين أن الطريقة الملائمة من وجهة نظره هى القسمة النصفية . أما بخصوص الصدق ، فقد ذكر ماكليلاند أن هذه الاختبارات صادقة في ظل ظروف الاسترخاء ،

وأقـل صدقـا في ظـروف اندمـاج الأنـا: McClelland, ego- envolving)
1985

وبوجه عام فإن هناك عدداً من الملامح التي يتسم بهـا أى تعريـف يقدم لمفهوم الدافعية . ومن أهم هذه الملامح ما يأتي : -

١- للدافعية وظيفة تنشيطية : Arousing or Activation Function فهـى تعمل على تعبئة الطاقة Energizing لدى الفرد وتحفزه نحو الهدف . وتستمر هذه الطاقة معبأة الى أن يشبع الفرد حاجتـه أو يحقـق هدفـه . وعلـى أسـاس أن الدافعية في شكلها العام ماهي الا صورة من صور الاستثارة فقد اتضح أن تعبئـة الكائن بدرجة شديده قد تودى الى تشتته . ولهذا فان زيادة الدافعيـة فـوق حـد أمثل يعوق الأداء أكثر ممـا ييسـره . فقـد تبـين أن العلاقـة بـين الدافعيـة العامـة والأداء تأخذ شكل مقلـوب حـرف " U " . بمعنـى تميز ذوى الأداء المرتفـع بدرجة متوسطة من الدافعية . وبوجه عام فان المستوى المتوسط مـن الدافعيـة ، أو الاستثارة الانفعالية - هو أفضـل المسـتويات التـى يكـون الفـرد خلالـه علـى درجة ملائمة من اليقظة والتنبه للقيام بأعمالـه ونشـاطاته (أنظـر : عبـد الحليـم محمود السيد ، ١٩٧١ ؛ سلوى الملا ١٩٧٢ ؛ محى الدين حسـين ١٩٨٨ "أ" ؛ على الديب ، ١٩٩٣).

٢- للدافعيـة أيضـاً وظيفـة توجيهيـة : Directive ، حيـث تعمـــل الدافعيــة كخطط as plans فهى توجه سلوك الفرد، وما ينوى القيـام بـه في المستقبل نحو تحقيق الهدف . وهذا ما أوضحه ميلر وآخرون .Miller, et al في نظريـة السلوك الموجه نحو الهدف . حيث يقوم الفرد بالمقارنة بين البيئة والهدف ، ثـم

يقوم بمعالجة البيئة حتى يقلل من التفاوت بينها وبين الهدف ، ثم يختبر مرة أخرى التفاوت بين البيئة والهدف ، ثم يسعى بعد ذلك ويجاهد لتحقيق الهدف.

٣- أيضاً من وظائف الدافعية أنها تعمل كتوجه as Orientation عام لدى الفرد. وفي هذا الشأن فان هناك من يميز بين التوجه الثابت ، والتوجه الدينامي كما أن هناك من يميز بين توجه الفعل Action ، وتوجه الحالة State حيث يكون توجه الفرد دينامياً في حالة وجود ضغوط من البيئة نحو السلوك الفعلى المناسب لمتطلبات البيئة (Jacoby & Kelley, 1990) .

٤- يتفاوت الأفراد في مستويات الدافعية . وذلك نظر لتأثر الدافعية بالعديد من العوامل سواء الداخلية مثل الاهتمامات والقيم ، أو العوامل الخارجية والمتملثة في البيئة التى يعيش فيها الفرد ، وما يوفره السياق الاجتماعي من ميسرات أو عقبات بالنسبة للفرد حيث تحدد خبرة الفرد والسياق الذى يعيش فيه مدى تعبئتة لطاقته في اتجاه أو آخر (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ")

٥- وفي ضوء تصور البعض للدافعية العامة بأنها تعنى حاجة لدى الفرد للتغلب على العقبات ومواجهة التحديات الصعبه ، والتفاني في العمل والمثابرة المستمرة ، في ضوء ذلك فإن الأفراد يتفاوتون في امكانياتهم على الاستمرار أو المواصلة في بذل الجهد ومقاومة العقبات أو المشكلات التى تواجههم - من أجل تحقيق الهدف . وفي هذا الاطار فان الفرد يمكنه أن يغير مسار الهدف ، فيسلك طريقاً آخر اذا شعر أن الطريق الذى يسلكه لا يوصله الى الهدف . (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

٦- وفي ضوء ماسبق فان مفهوم الدافعية يحتوى على شقين أساسيين الشق الأول : وهو النشاط العام أو الطاقة العامة . أما الشق الثاني فهو استقطاب هذا النشاط العام في اتجاه بعينه، بحيث يتم توظيف هذا النشاط لخدمة هدف بذاته بعد أن كان غير محدد وعاماً . فاتجاه الدافع صوب هدف بعينه هو الذى يعطى للدافعية مسماها . فسعى الفرد الى التفوق مثلاً هو الذى يمكننا أن نفترض أن لديه دافعية الى الانجاز (أنظر:محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ، ص ٨).

وهذا يعنى ما سبقت الاشارة اليه من أن وظيفة الدافع لا تقتصر على مجرد استثارة السلوك وتنشيطه فحسب ، بل تمتد الى توجيه هذا السلوك الوجهة الملائمة لاشباع الدافع . وقد تبين أن التعامل مع الدافعية على أنها عبارة عن عملية تنشيط السلوك وتوجيهه - يعد محكا ملائما للمفاضلة بين النظريات النفسية في كفاءتها على فهم وتفسير ذلك (عزيزة السيد ؛ ١٩٩٠ ، Deci & Ryan ,1985).

٧- يعد الدافع للانجاز بعداً أساسياً لدى الأفراد ذوى الدافعية العالية . حيث تبين أن من أهم مظاهر الدافعية العامه الشعور بأهميته الوقت والتفاني في العمل ، والسعى نحو الكفاءة في تأدية المهام التى توكل الى الشخص ، والرغبة المستمرة في الانجاز (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ"؛ Lynn, 1969) .

كما تبين أيضا تميز ذوى الدافعية العالية بدرجة كبيرة من المثابرة ، حيث الاستمرار في العمل لفترات طويلة ، ومحاولة التغلب على العقبات التى تواجه الفرد ، وذلك بهدف السعي لتحقيق الأداء بدرجة عالية من الكفاءة (Hoyenga & Hoyenga ,1984)

٢- بعض المفاهيم المرتبطة بمفهوم الدافعيـــة :

من الأهمية بمكان ونحن بصدد تقديم تعريف مقبول لمفهوم الدافعية ، أن نميز بين هذا المفهوم والمفاهيم الأخرى التى ترتبط بـه مثـل الحاجـة ، والحـافز ، والباعث ، والعادة ، والانفعال ، والقيمة . وذلك على النحو التالي : -

١- مفهوم الحاجـــة : Need :-

تشير الحاجة الى شعور الكائن الحى بالافتقاد الى شـئ معـين (English & English , 1958) ويستخدم مفهو م الحاجة للدلالة على مجرد الحالـة التى يصل اليها الكائن نتيجة حرمانه من شئ معين ، اذا ماوجد تحقق الاشباع .

وبناء على ذلك فان الحاجة هى نقطة البداية لاثارة دافعية الكائن الحى ، والتى تحفز طاقتـه وتدفعـه في الاتجـاه الـذى يحقـق اشباعها . (معـتز عبـدالله ، ١٩٩٠) .

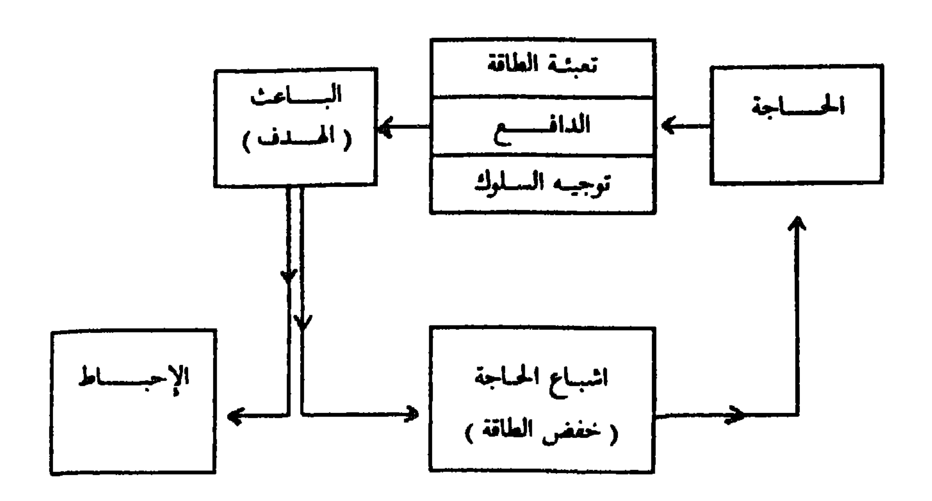
٢- مفهوم الحافز : Drive :-

يشير الحافز الى العمليات الداخلية الدافعة التى تصحب بعـض المعالجـات الخاصة بمنبه معين ، وتؤدى بالتالي الى اصدار السـلوك (Marx , 1976) . ويرادف البعض بين مفهوم الحافز ومفهوم الدافعية علـى أسـاس أن كـل منهمـا يعبر عن حالة التوتر العامة نتيجة لشعور الكائن الحى بحاجـة معينـة . وفي مقـابل ذلك فان هناك من يميز بين هذين المفهومين علـى أسـاس أن مفهـوم الحـافز أقـل عمومية من مفهوم الدافع. حيث يستخدم مفهوم الدوافع للتعبير عـن الحاجـات البيولوجيه والاجتماعية ، في حين يقتصر مفهوم الحوافـز للتعبـير عـن الحاجـات البيولوجية فقط .

وبوجه عام فان الحـافز والدافـع يشـيران الى الحاجـة بعـد أن ترجمـت في شكل حالة سيكولوجية تدفع الفرد الى السلوك في اتجـاه اشـباعها (محى الديـن حسين ، ١٩٨٨ "أ" ص ٩) .

٣- مفهوم الباعث : Incentive:-

يعرف "فيناك " W. E. Vinacke الباعث بأنه يشير الى محفزات البيئة الخارجية المساعدة على تنشيط دافعية الأفراد سواء تأسست هذه الدافعية على أبعاد فسيولوجية أو اجتماعية . وتقف الجوائز والمكافآت المالية والترقي كأمثلة لهذه البواعث . فيعد النجاح والشهرة مثلاً من بواعث الدافع للانجاز (المرجع السابق ، ص. ١٠). وفي ضوء ذلك فان الحاجة تنشأ لدى الكائن الحى نتيجة حرمانه من شئ معين . ويترتب على ذلك أن ينشأ الدافع الذى يعبئ طاقة الكائن الحى ، ويوجه سلوكه من أجل الوصول الى الباعث (الهدف) . وذلك كما هو موضح في الشكل التالي :-



شكل رقم (٢)

يبين العلاقة بين المفاهيم الثلاثة : الحاجة والدافع والباعث

(معتز عبدالله ، ١٩٩٠ ، ص ٤٢٢)

٤- العادة : Habit:-

أشار "كورمان" الى أن مفهوم العادة قد تم تضمينـه كمتغير أساسـي في بناء نظرية أو منحى التوقع - القيمة ، من قبل بعض البـاحثين مثـل أتكنسـون ، وبرش ، وفيروف . وذلك نظرا لأهمية هذا المفهوم في اعطاء القيمة النوعيـة ، والتوقع النوعي ، وفي مجال اختيار الفرد لسلوك معين يمكن انجـازه (Korman , 1974) .

وقد نشأ نوع من الخلط بين استخدام كل من مفهوم العـادة ، ومفهـوم الدافع . على الرغم من وجود اختـلاف بينهمـا . فالعـادة تشـير الى قـوة الميـول السلوكية ، التى ترتقي وتنمو نتيجة عمليات التدعيم . وتتركز على الامكانيـة السلوكية Behavioral Potential . أما الدافـع فيـتركز علـى الدرجـة الفعليـة لمقدار الطاقة التى تنطوى عليها العادة . وبالتالي يمكن اعتبار الدافـع نوعـاً فعـالاً من العادات (Marx, 1976) .

وقد يكون التبـاين في العـادات أو السـلوك المتعلـم ضئيـلا ومحـدودا بـين الأفراد. في حين أن الدوافع هى التى تزيد من نطاق هذا التباين . حيث يـؤدى التذبذب في حالات الدافعيـة الى تغـاير السـلوك عـبر المواقـف المتشـابهة (معتز عبدالله ، ١٩٩٠) .

فاذا قام الطالب بمذاكرة دروسه أثناء الدراسة فانه يمكننا أن نتحـدث في هذه الحالة عن وجود عادة يقف وراءها دافع قوى يتمثل في السعي نحو النجـاح والتفوق . أما اذا قام هـذا الطـالب بـالقراءة والاطـلاع في أثنـاء الاجـازة وبعـد ظهور النتيجة فاننا في هذه الحالة نتحدث عن وجود عـادة تكونـت لـدى هـذا الطالب ، وهى عادة القراءة والاطلاع .

وبوجه عام فان ممارسة العـادة أو السـلوك المتعلـم تختلـف حسـب شـدة الدافع . فالأداء لايعتمد فقط على امكانية الأداء ولكن يعتمد أيضاً على مقـدار

التنشيط الدافعي لهـذه الامكانيـة . فعمليـة تعبئـة الطاقـة أو تنشـيط العـادة هـى جوهر مفهوم الدافـــع . وهذا ما أشار اليه أتكنسون في المعادلة التالية :

السلوك = دالة كل من (الدافع × التوقع × القيمة × العادة)

(Atkinson , 1964).وهي معادلة مشابهة الى حـد كبـير للمعادلـة التـى قدمهـا "هـل " عن جهد الاستثارة وذلك على النحو التالي :

جهد الاستثارة = قوى العادة × الحافـــز × دافعية الباعـــث

ويقصد بجهد الاستثارة ميل الكائن الى اصدار استجابه معينة . أما قوى العـادة فتشير الى درجة تعلم الكائن لاستجابة معينة . أما الحافز فيشير الى درجة التوتر التى يشعر بها الكائن نتيجة اختلال التوازن الحيوى لديه. وتشير دافعية البـاعث الى حجم ونوع المكافأة المقدمة للكائن (محى الدين حســـين ، ١٩٨٨ "أ"، ص ٢١).

٥- مفهـــوم الانفعال : Emotion :-

كثيراً ما يخلط الباحثون بين مفهـوم الانفعـال ومفهـوم الدافـع . حيـث ينظر بعض الباحثين الى الدوافع كنتيجة مترتبه على ظهور الانفعالات . في حـين ينظر البعض الآخر على أن بعض الدوافع يمكن أن يترتـب عليها ظهـور انفـالات معينة(أنظر: Mc Clelland, et al., 1976 P. 87) ويعرف الانفعـال بأنـه " اضطراب حاد يشمل الفرد كلـه ، ويؤثـر في سـلوكه ، وفي خبرتـه الشـعورية ووظائفه الفسيولوجية الداخلية . وينشأ في الأصل عن مصدر نفسى Marx, 1976, P. 556).

ويعد الانفعال من الحالات الشـعورية المحيرة ، فهـو يتضمـن الخـوف ، والكراهيـة ، والغضـب ، كمـا يتضمـن السـعادة ، والبهجـة ، والاسـتثارة . وينظر الى الحالات الانفعالية على أنها أقل عقلانية بالمقارنة بالدافعيـة . ولكنهـا

أى الانفعالات ، تتضمن عمليات معرفية أيضا . فالتقويم المعرفي يمكن أن يحدد طبيعة الخبرة الانفعالية ، بالاضافة الى ذلك فإن الانفعالات يمكن أن ينظر اليها كعوامل تتغير بتغير العمليات المعرفية (Jung, 1978, P. 4) .

لذلك فان التمييز الدقيق بين الدوافع والانفعالات لا يمكن تحقيقه في كل الحالات . فالانفعالات تعمل أحيانا كدوافع في توليد الاستجابات . فالغضب على سبيل المثال في موقف ما يمكن أن يدفع الفرد لأن يسلك بشكل معين في هذا الموقف . وبالتالي استخدم البعض كل من الدوافع والانفعالات على أنهما يعنيان نفس الشئ (المرجع السابق).

وفي الواقع لايوجد تمييز حاسم وقاطع بين الانفعالات والدوافع إلا أن أهم الأسس والملامح التى يمكن من خلالها التمييز بينهما تتمثل فيما يأتي :-

١- في حالة الانفعالات يكون التركيز على الخبرات الذاتية والوجدانية المصاحبة للسلوك . أما بخصوص الدوافع فيكون التركيز على النشاط الموجه نحو الهدف .

٢- يتسم السلوك الانفعالي عن أنواع السلوك الأخرى بأنه سلوك مضطرب وغير منظم ، ويصاحبه العديد من التغيرات الفسيولوجيه الداخلية ، ويتميز بأنه أكثر شدة أو حدة وجدانية . (عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٠).

٦- مفهوم القيمة : Value :-

هناك خلط شائع لدى بعض الباحثين في استخدام كل من القيمة والدافع . والنظر الى القيم على أنها ماهى الا أحد الجوانب لمفهوم أشمل هو الدافعية Motivation . وقد تستخدم القيم بالتبادل مع الدافعية (Sibulkin, 1983) . فعلى سبيل المثال اعتبر ماكليلاند الدافع للانجاز بمثابة قيمة McClelland, (1961) . وأيد ذلك ولسون من خلال نتائج دراساته التى أوضحت أن هناك

ارتباطا مرتفعا بين دافع الأمن Safety - Motive ، وقيمة الأمن القومي على مقياس القيم لروكتش (Wilson, 1981) .

وتعامل فيذر مع الدوافع على أنها مرادفة أو مكافئة للقيم . حيث عرف القيم بأنها بناء مترابط يتضمن الوجدان ، والموقف الحالي الذى يوجد فيه الفرد ، وأنها تتكون مما يراه الفرد حسنا أو سيئا ، ايجابا أو سلبا . وأوضح فيذر أن ذلك يتسق مع " النظرية المعرفية - الدافعية " التى تدعم الافتراض بأن دوافع الأفراد نحو الموضوعات أو الأنشطة في موقف معين تتحدد حسب رغبتهم لما هو مفضل أو غير مفضل من هذه الموضوعات أو الأنشطة وما هو ايجابي ويحاولون الوصول اليه ، وماهو سلبى ويحاولون الابتعاد عنه) Fealher, 1979) .

وتصور القيم - كما يرى فيذر - بأنها فئة من الدوافع لا يعنى أن كل القيم تعتبر دوافع ، فأحيانا يريد الشخص شيئا ما ، أو يشعر بوجوب عمل معين ولكنه لا يفعل شيئا . فالقيم لها وجهتان احداهما سلبية والأخرى ايجابية .

وفي ضوء تعريف " الدافع " بأنه حالة شعورية تدفع الكائن الحى نحو هدف معين ، وأنه أحد المحددات الأساسية للسلوك English .& English,) 1958 (يمكن المقارنة بين القيمة والدافع على أساس نوع الهدف في كل منهما حيث أن الهدف في القيمة من النوع المطلق ويتسم بالوجوب . ففي حالة القيم يقول الشخص مثلا : يجب أن أعمل هذا الشئ. أما في الدوافع فإنه يقول : أريد أن أعمل هذا الشئ . وفي حالة عدم وجود قيمة للدافع فاننا لا نشعرنحوه بالرغبة.

وقد اعتبر"ماسلو " A. Maslow أن الأفضل بالنسبة للفرد هو تحقيق ذاته . فمن الأفضل أن يكون الفرد مدفوع أساسا بدافع الانجاز أو بدافع تحقيق الذات . أما بركوفتز Berkowtiz فقد أعطى قيمة عالية للانجاز ، لما لهذه

القيمة من أهمية كبيرة للنهوض بالفرد . إلا أن هناك اختلافاً بين ماسلو وبركوفتز في تحديد ماهية الأفضل ، فلديهما معياران مختلفان يقومان على قيم مختلفة . فالأفضل قد يعنى شيئان : أحدهما يتمثل في ماذا يحب الناس أن يكونوا ؟ أما الآخر فيشير الى أننا نحب أن نكون أفضل طبقا لقيمنا (Deci, 1975, P P 86 - 87).

وبوجه عام فإن القيم ليست كالدوافع أو البواعث مجرد ضغوط تعمل على توجيه السلوك في اتجاه معين ، بل تعنى القيم نظاماً من الضغوط لتوجيه السلوك ، ومن الأفكار والتصورات لتأويل هذا السلوك باعطائه معنى وتبريراً معيناً (Rokeach, 1976) . وفي ضوء ذلك يتضح أن هناك فرقا بين مفهوم الدافع ومفهوم القيمة . فالدافع هو حالة توتر أو أستعداد داخلى ، يسهم في توجيه السلوك نحو غاية أو هدف معين . أما القيمة فهى عبارة عن التصور القائم خلف هذا الدافع . فالتوقع المنخفض لقيمه الانجاز يترتب عليه نقص في السلوك الموجه نحو الانجاز . أما التوقع المرتفع لقيمة الانجاز فيؤدي الى زيادة هذا السلوك .

٣- تصنيف الدوافع : -

هناك العديد من التصنيفات التى قدمها الباحثون عند تقسيمهم لأنواع الدوافع المختلفة. ومن هذه التقسيمات ما يأتي :-

أ - التصنيف الذى يميز بين الدوافع الوسيلية : Instrumental ، والدوافع الاستهلاكية : Consumatory . والدافع الوسيلى هو الذى يؤدى اشباعه الى الوصول الى دافع آخر ، أما الدافع الاستهلاكي فوظيفته هى الاشباع الفعلي للدافع ذاته .

ب - تصنيف الدوافع طبقا لمصدرها الى ثلاث فئـــات :

الفئه الأولي : دوافع الجسم ، وترتبـط بـالتكوين البيولوجـي للفـرد ، وتسـاهم في تنظيـم الوظـائف الفسـيولوجية . ويعـرف هـذا النـوع مـن التنظيـم بالتوازن الذاتي Homeostasis . ومن هذه الدوافع الجوع والعطش والجنس.

الفئة الثانية : دوافع ادراك الذات Self - Perception مـن خـلال مختلف العمليات العقلية ، وهى التى تـؤدى الى مسـتوى تقديـر الـذات .وتعمـل على المحافظة على صورة مفهوم الذات ، ومنها دافع الانجاز .

الفئـة الثالثـة : الدوافـع الاجتماعيـة ، والتـى تختـص بالعلاقـات بـين الأشخاص.ومنها دافع السيطرة (Hilgard , et al , 1979)

حـ - تصنيف الدوافع طبقا لنظرية ماسلو A. Maslow في الدافعيـة الانسانية :

قدم ماسلو تنظيما هرميا للدوافع في عدة مستويات هي على التوالي :-

١- حاجات فسيولوجية : Phsiological needs

٢ - حاجات الأمن : Safety needs

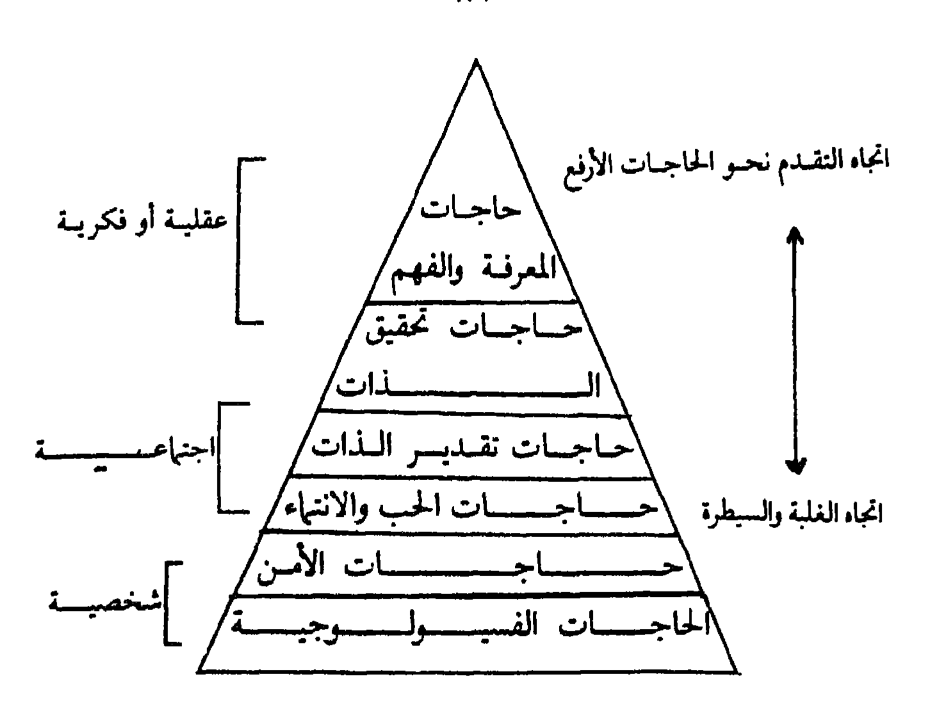
٣- حاجات الانتماء والحب : Belongingness and love needs

٤- حاجات تقدير الذات : Esteem needs

٥- حاجات تحقيق الذات : Self - actualization needs

٦- حاجات الفهم والمعرفة : Knowledge - needs

وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -



شكل رقم (٣)

التدرج الهرمى للحاجات طبقا لنظرية ماسلو

وتشتمل الحاجات الفسيولوجية - كما حددها ماسلو - على الحاجات التى تكفل بقاء الفرد مثل الحاجة الى الهواء والشراب والطعام . أما الحاجة الى الأمن فتشير الى رغبه الفرد في الحماية من الخطر والتهدد والحرمان. وحدد الحاجات الاجتماعية بأنها الرغبة في الانتماء والارتباط بالآخرين . أما الحاجة الى التقدير فتتمثل في الرغبة في تقدير الذات وتقدير الآخرين لها . وأخيراً حدد الحاجة الى تحقيق الذات بأنها رغبة الفرد في تحقيق امكاناته وتنميتها . ويعتمد تحقيق الذات على الفهم والمعرفة الواضحة لدى الفرد بامكاناته الذاتية وحدودها.

وقد أوضح ماسلو في نظريته عن الدافعية أن هناك نوعا من الارتقاء المتتالي للحاجات حيث ترتقي من المستوى الأدني الى المستوى الأعلى حسب درجة أهميتها أو سيادتها بالنسبة للفرد . ولا يتحقق التقدم نحو حاجة تقع في مستوى أعلى على هذا المدرج الابعد اشباع الحاجات التى تقع في المستوى الأدني منها (Maslow, 1954)٠

وعلى الرغم من أن الدافع للانجاز لايوجد مباشرة في مدرج ماسلو، فانه يقع ضمن حاجات تقدير وتحقيق الذات . حيث تعد دافعية الانجاز مكوناً أساسيا في سعي الفرد نحو تحقيق ذاته ٠ ويشعر الفرد بتحقيق ذاته من خلال ماينجزه ، وفيما يحققه من أهداف وفيما يسعى اليه من أساليب تضمن له حياة أفضل (French, et al.،1985)٠

د – تصنيف الدوافع في ضوء المنشأ :

وهو من أكثر التصنيفات شيوعا واستخداما . حيث تنقسم الدوافع الى فئتين : –

الفئه الأولي : وتشتمل على الدوافع فسيولوجية المنشأ . ويطلق عليها الدوافع الفسيولوجيه أو الأولية . ومن هذه الدوافع دافع الجوع ، ودافع العطش ، ودافع الجنس ، ودافع الأمومة .

الفئة الثانية : وتتضمن الدوافع الاجتماعية ، والتى يكتسبها الفرد من البيئة والاطار الحضارى الذى يعيش فيه ٠ وتتأثر بالسياق النفسى الاجتماعى للفرد ٠ ويطلق عليها البعض أحيانا الدوافع السيكولوجية . ومن أمثلة هذه الدوافع دافع الانجاز ، ودافع الاستقلال ، ودافع السيطرة ، ودافع التملك ، ودافع حب الاستطلاع (انظر : ; Marx, 1976) .

وفي ضوء هذا التقسيم يتضح أن الدافع للانجاز هو أحد الدوافع النفسية الاجتماعية التى تتأثر بالعديد من العوامل الثقافية والاجتماعية ، وبالسياق النفسى الاجتماعى الذى يعيش فيه الفرد بوجه عام . حيث تعكس دافعية الفرد للانجاز طبيعة التوجهات الاجتماعية التى تحكمه في الحياة ، كما تعكس في الوقت نفسه مدى احساسه بالرضا من عدمه في ضوء قدرته على توظيف هذه الدافعية . ونعرض فيما يلى لمعنى هذا الدافع وأهم ملامحه باعتباره محور اهتمام الدراسة الحالية .

ثانيا : مفهوم الدافعية للانجاز : Achievement Motivation

١ - تعريف الدافعية للانجاز :-

يرجع استخدام مصطلح الدافع للانجاز في علم النفس - من الناحية التاريخية الى ألفرد أدلر Adler ، الذى أشار الى أن الحاجة للانجاز هي دافع تعويضى مستمد من خبرات الطفولة ، وكورت ليفن Levin الذى عرض هذا المصطلح في ضوء تناوله لمفهوم الطموح Aspiration . وذلك قبل استخدام موارى لمصطلح الحاجه للانجاز (أحمد عبدالخالق ، ١٩٩١) .

وعلى الرغم من هذه البدايات المبكرة ، فان الفضل يرجع الى عالم النفس الأمريكى هنرى موراى H. Murray ، في أنه أول من قدم مفهوم الحاجه للانجاز Need for Achievement ، بشكل دقيق - بوصفه مكوناً مهماً من مكونات الشخصية . وذلك في دراسته بعنوان " استكشافات في الشخصية Explorations in Personality ، والتى عرض فيها موراى لعدة حاجات نفسية كان من بينها الحاجة للانجاز (Murray, 1938) .

وعـرف "مـوراى" الحاجـة للانجـاز بأنهـا تشـير الى رغبـة أو ميـل الفـرد للتغلب على العقبات ، وممارسة القوى والكفاح أو المجاهدة لأداء المهام الصعبـة بشكل جيـد وبسرعة كلما أمكن ذلك (المرجـع السـابق ، ص ص ٨٠ - ٨١). وفي ضوء هذا التعريف أوضح موارى أن شدة الحاجة للانجـاز تتمثـل في عدة مظاهر ، مـن أهمهـا سعي الفـرد الى القيـام بالأعمـال الصعبـة ، وتنـاول الأفكار وتنظيمها مع انجاز ذلك بسرعة وبطريقة اسـتقلالية ، وتخطى الفـرد لما يقابله من عقبات وتفوقه على ذاتـه ، ومنافسـة الآخرين ، والتفـوق عليهـم ، وتقدير الفرد لذاته من خلال الممارسة الناجحة لما لديه من قدرات وامكانيات . وأشار موراى الى أن الحاجة للانجاز قد أعطيـت اسـم ارادة القـوى Well to Power في كثير من الأحيـان . وافترض أنها تنـدرج تحـت حاجـة كـبرى وأشمل هى الحاجة الى التفـوق Need for Superiority (رشـاد عبـد العزيـز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

اذن فتعريف مـوراى للحاجـة للانجـاز يشـير الى الحـرص متضمنـاً معنـى المثابرة والاتقان آخذاً الطموح في الاعتبار وفهم الفرد لذاته . ويركـز التعريـف على عاملين مهمين ، يتناول العامل الأول الاتقـان مـع الأهميـة في توفـير رغبـة لدى الفرد للقيام بالعمل واستعداده لبذل الجهد أمـلاً في تحقيـق النجـاح . أمـا العامل الثاني فيتمثل في السـرعه نظـراً لتقديـر أهميـة الوقـت بالنسبة للشـخص المنجز .

وتتحدد طريقة اشباع الحاجة للانجاز في ضوء تصور موراى طبقا لنوعيـة الاهتمام والميل ، فالحاجة في المجال الجسميى _ على سبيل المثال - تكون على هيئة رغبة في النجاح الرياضى . بينما تكـون الحاجـة للانجـاز في المجـال العقلـي على هيئة رغبة في التفوق العقلى أو المعرفي (Jung, 1978).

واقتفى ماكليلاند وزملاؤه .Mc Clelland, et al خطى موراي لاستكمال ومواصلة البحوث الميدانية في هذا المجال من خلال الاستعانة ببعض الاختبارات الاسقاطية مثل اختبار تفهم الموضوع (TAT) ٠ وقدموا نظرية لتفسير الدافعية للانجاز تعد من أوائل النظريات التى قدمت في هذا الشأن(Mc- Clelland, 1961; Mc Clelland, et al. 1953) .

وعلى الرغم من امتداد ماكليلاند وزملائه لما بدأه موراى، فان هناك بعض جوانب الاختلاف بينهما ، حيث استخدم موراى مفهوم الحاجة للانجاز ، بينما استخدم ماكليلاند وزملاؤه مفهوم الدافعية للانجاز مع أنهما لا يختلفان عن بعضهما . كما قدم ماكليلاند وزملاؤه اسهامات بالغة الأهمية من خلال الانتقال من تصور محدد بالحاجة للانجاز الى تصور وجداني محدد بالتوقع . ولقى هذا التصور مزيداً من الاهتمام في نظرية التوقع - القيمة من قبل أتكنسون أحد زملاء ماكليلاند ، والذى اهتم بسلوك المخاطرة - Risk Taking ، وبالدافع للانجاز الذى يعتمد على هذا السلوك (أنظر ;Feather .1990; Mc Clelland, 1985)

وعرف ماكليلاند وزملاؤه (Mc Clelland, et al., 1953) الدافع للانجاز بأنه يشير الى استعداد ثابت نسبياً في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرته في سبيل تحقيق وبلوغ نجاح يترتب عليه نوع من الارضاء ٠وذلك في المواقف التى تتضمن تقييم الأداء في ضوء مستوى محدد من الامتياز. كما عرفوا النشاط المنجز بأنه النشاط الذى يقوم به الفرد ويتوقع أن يتم بصورة ممتازة ، وأنه محصلة الصراع بين هدفين متعارضين عند الفرد هما الميل نحو تحقيق النجاح

، والميل الى تحاشى الفشل . وهذا ماسوف نعرض له تفصيلا في الفصل الثالث الخاص بنظريات الدافعية للانجاز .

وفي ضوء تصور أتكنسون فان دافعية الانجاز هى ذلك المركب الثلاثي من قوة الدافع ، ومدى احتمالية نجاح الفرد ، والباعث ذاته بما يمثله من قيمة بالنسبة له . (Atkinson, 1964)

ويشير هذا التصور الى أن التوجه الانجازى لدى الأفراد في مجتمع ما يتحدد من الناحية النفسية على الأقل – بعدة عوامل هى :-

أ – مستوى الدافعية أو الحماس للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف ، والاحساس بالفخر عند النجاح والخجل عند الفشل .

ب – توقعات الفرد المتعلقة باحتمالية حدوث النجاح أو الفشل .

جـ – قيمة النجاح ذاته أو المترتبات الناجمة عن النجاح والفشل .

والافتراض الأساسي في نظرية أتكنسون (والتى سوف نعرض لها تفصيلا في الفصل الثالث) مؤداه أن الحاجة للانجاز لاتؤثر في العمل تحت أى ظروف ، وفي ظل أى مهمة روتينية ، ولكن فقط حينما يمثل الموقف نوعا من التحدى الشخصى . فالتحدى يكمن في المواقف متوسطة الصعوبة ، أو التى لا يتجاوز احتمال النجاح فيها ٥٠٪ نظرا لعدم يقينية الأداء فيها ، حيث تتساوى احتمالية النجاح والفشل . ومن المفترض أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز يميلون لأداء المهام المتوسطة الصعوبة . وذلك نظرا لأنهم يدركون النجاح في المهام السهلة جدا على أنه ليس فيه احساس بالفخر . كما أن المهام الصعبة جدا تتيح فرصا ضئيلة للنجاح . ومن ثم لا يجدون أمامهم سوى انجاز المهام المتوسطة الصعوبة . والتى تتسم بخاصيتين الأولي أنها تزود الفرد بمعلومات عن أقصى قدراته ، والثانية أن ناتج الأداء المتعلق بها يكون في قمة عدم التيقن Uncertainty أو عدم التأكد من حيث النجاح والفشل .

في مقابل هذا نجد الأشخاص ذوي الدافعية المنخفضة للانجاز والذين يفضلون أداء كل من المهام السهلة جدا ، حيث احتمال الفشل فيها محدود ، والمهام الصعبة جدا ، لأن فشلهم عليها يستثير لديهم درجة محدودة من الخجل ، واعجاب الآخرين بهم نظـــــرا لقيامهم بها (Atkinson , 1964).

وأوضح "اتكنسون" أن مؤشرات الدافعية للانجاز من حيث قوتها أوضعفها تتمثل في الأتي :-

١- محاولة الوصول للهدف ، والاصرار عليـــه .

٢- التنافس مع الآخرين ومايعنية ذلك من سرعة الوصول للهدف ، وبذل الجهد .

٣- أن يتم ذلك وفقا لمعيار الامتياز أو الجودة في الأداء .(المرجع السابق)

ويتسق ذلك مع ما أشار اليه "ميهر" بأن الدافعية للانجاز تعنى بشكل محدد الجوانب التالية :

١- السلوك الذى يحدث في ضوء معيار الامتياز . وهو ما يمكن تقويمه في ضوء النجاح والفشل .

٢- احساس الفرد بأنه مسئول عن نتائجه أو مترتبات سلوكه.

٣- مستويات التحدى والاحساس بعدم التأكـــد . (Maehr, 1974)

كما يتسق ذلك مع ما كشفت عنه الدراسة التى قامت بها "صفاء الأعسر وآخرون "، من أن الأفراد ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز يميلون الى السلوك والتصرف بطرق وأساليب معينة تميزهم عن غيرهم من الأفراد . كما كشفت هذه الدراسة عن أن هناك ثمانية عشر مظهراً للدافعية للانجاز ، منها توجه العمل ، ووجهة الضبط ، والتعاطف الوالدى ، والخوف من الفشل ، والقلق المعوق ، ووجهة مثير السلوك ، والتقبل الاجتماعي ، وقلق التحصيل الايجابي ، والمثابرة ، والاستقلال ، واحترام الذات ، والاستجابة للنجاح والفشل ، والتوجه نحو

المستقبل ، والاستغراق في العمل ،والتحكم في البيئة (صفاء الأعسر، وآخرون ، ١٩٨٣ ب).

كما تبين أن الأشخاص المنجزين يتسمون بعدة سمات ، من أهمها تحمل المسئولية الشخصية لايجاد حلول للمشكلات ، والميل الى وضع أهداف بعيدة ، والميل الى حساب المخاطرة ، وتفضيل معرفة العائد لما يقومون به من أعمال (French, et al, 1985)

وحدد "هرمانز" (Hermans, 1970) مظاهر الدافع للانجاز في عشرة جوانب هى : مستوى الطموح ، وسلوك تقبل المخاطرة ، والحراك الاجتماعي ، والمثابرة ، وتوتر العمل أو المهمة ، وادراك الزمن ، والتوجه للمستقبل ، واختيار الرفيق ، وسلوك التعرف ، وسلوك الانجاز .

وأشار "أحمد عبد الخالق ، ومايسة النيال" - من خلال استعراضهما لعدد من التعريفات التى تناولت الدافع للانجاز - الى أن من مظاهر هذا الدافع الرغبة أو الميل الى أداء المهام بسرعة وبأفضل طريقة ممكنة ، أحدهما ، أو كلاهما . ويتضمن الدافع للانجاز أنماطا متباينة من السلوك ، يتدخل فيه عنصر التحدى . وهو الدافع الى انجاز شئ ذى شأن ، فضلاً عن كونه الحافز الى حل مشاكل صعبة تتحدى الفرد وتعترض طريقه (أحمد عبد الخالق ، مايسة النيال ، ١٩٩١)

وتوصل "زكريا الشربينى" الى احدى عشرة سمة تعبر عن الدافع للانجاز ، هى الطموح ، والمثابرة ، والاستقلال ، وقدر النفس ، والاتقان ، والحيوية ، والفطنة ، والتفاؤل، والمكانة ، والجرأة الاجتماعية (زكريا الشربينى ، ١٩٨١).

وتوصل "محمود عبد القادر" من خلال استقرائه للدراسات السابقة الى أن هناك ثلاثة دوافع فرعية للانجاز تتمثل في الطموح العام ، والنجاح بالمثابرة

على بذل الجهد ، والتحمل من أجل الوصول للهدف (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨).

وعرف "أحمد عبد الخالق" ، الدافع للانجاز بأنه الأداء على ضوء مستوى الامتياز والتفوق أو الأداء الذى تحدثه الرغبة في النجاح (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

كما عرف "جولدنسون " R.M. Goldenson الدافعية للانجاز بأنها تشير الى حاجة لدى الفرد للتغلب على العقبات والنضال من أجل السيطرة على التحديات الصعبة . وهى أيضا الميل الى وضع مستويات مرتفعة في الأداء والسعى نحو تحقيقها ، والعمل بمواظبة شديدة ومثابرة مستمرة (المرجع السابق).

وأشار "هيلجارد وآخرون" الى أن الدافع للانجاز يعنى تحديد الفرد لأهدافه في ضوء معايير التفوق والامتياز (Hilgard, et al., 1979) .

وأوضح "فاروق موسى" أن الدافع للانجاز هو الرغبة في الأداء الجيد وتحقيق النجاح. وهو هدف ذاتى ينشط ويوجه السلوك ، ويعتبر من المكونات الهامة للنجاح المدرسي(فاروق عبد الفتاح موسى ،١٩٨١،ص ٥).

وتناول "حسن على حسن " متغيرات الانجاز في ضوء تقسيمه لها الى ثلاثة جوانب هى :

١- الانجاز باعتباره دافعاً (الميل للانجاز) : ويعنى استعداد الفرد للسعى في سبيل الاقتراب من النجاح ، وفقا لمعيار معين من الجودة أو الامتياز ، واحساسه بالفخر والاعتزاز عند اتمام ذلك .

٢- الانجاز باعتباره اداء (التحصيل الأكاديمى) : ويعنى ذلك اعتبار نتيجة التحصيل الدراسى تعبيراً عن شدة الدافع للانجاز .

٣- الانجاز باعتباره سمة شخصية (الشخصية الانجازية) ، حيث يفترض أن الانجاز يمثل سمة شخصية ، تتضمن أو ترتبط بخصائص معرفية ومزاجية (حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ " أ ").

وفي ضوء هذا التصور فان هناك فرقا بين الدافع أو الميل للانجاز ، والانجاز الفعلي . فقد أوضح أتكنسون وفيذر أن الانجاز الفعلي يرتبط ايجابياً بقوة دافع الانجاز عندما تتأثر توقعات اشباع هذا الدافع ، وعندما تثار اشباع الدوافع الأخرى خلال نفس الأداء لاضعاف هذه العلاقة البسيطة بين قوة الدافع والانجاز الفعلي (Atkinson & Feather, 1966) .

وميز "فيروف وشارلز سميث" ين نوعين أساسيين من الدافعية للانجاز هما :-

١- دافعية الانجاز الذاتية : Autonomous Ach. Motivation ، ويقصد بها تطبيق المعايير الداخلية أو الشخصية في مواقف الانجاز .

٢- دافعية الانجاز الاجتماعية : Social Ach. Motivation ، وتتضمن تطبيق معايير التفوق التى تعتمد على المقارنة الاجتماعية ، أى مقارنة أداء الفرد بالآخرين (Smith, 1969 ; Veroff, 1969) .

ويمكن أن يعمل كل من هذين النوعين في نفس الموقف ، ولكن قوتهما تختلف وفقا لأيهما أكثر سيادة وسيطرة في الموقف . فاذا كانت دافعية الانجاز الذاتية لها وزن أكبر وسيطرة في الموقف ، فانه غالبا مايتبعها دافعية الانجاز الاجتماعية . والعكس صحيح . (سيد الطواب ، ١٩٩٠).

كما ميز ماثز وآخرون Mathis, et al., بين الدافعية للانجاز والدافعية للكفاءة Motivation for Competence - على أساس أن الدافعية للكفاءة

تتركز على السرور والبهجة الوقتية التى يحققها الفرد . أما الدافعية للانجاز فهى تتركز على الانجازات المستقبلية ، والنجاح في المستقبل . وأشار ماتز وزملاؤه الى أهمية كل منهما ، وأن التعلم يكون أسرع لدى الأطفال ذوى المستوى العالي من دافعية الانجاز (المرجع السابق).

ويتضح مما سبق معنى الدافعية للانجاز ، وأهم ملامحها أو مظاهرها ، وأنواعها . مع ملاحظة أن هناك بعض المفاهيم الفرعية الأخرى المرتبطة بمفهوم الدافعية للانجاز ، التى لم نتحدث عنها في هذا الجزء نظراً لأنها متضمنة في الفصل الثالث والخاص بالنظريات المفسرة للدافعية للانجاز. ومن هذه المفاهيم على سبيل المثال لا الحصر : الميل الى تحقيق النجاح : Tendency for Success (Ts) والميل الى تحاشى الفشل Tendency to Avoid Failure (TAF) والتى قدمها أتكنسون J.W. Atkinson . وكذلك مفهوم الخوف من النجاح ، أو دافع الخوف من النجاح Motive to Avoid Successs (M-s) والذى قدمته هورنر M.S. Horner في مجال دراستها للدافعية للانجاز لدى المرأة . وغير ذلك من المفاهيم النوعية التى سوف يرد ذكرها في الفصل الثالث.

ومن خلال التعريفات السابقة التى قدمها الباحثون لمفهوم الدافعية للانجاز تحدد تناولنا للدافعية للانجاز على أنها تعنى ما يأتي :-

" استعداد الفرد لتحمل المسئولية ، والسعي نحو التفوق لتحقيق أهداف معينة ، والمثابرة للتغلب على العقبات والمشكلات التى قد تواجهه ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل " .

وفي ضوء هذا التعريف فان الدافعية للانجاز تتضمن خمسة مكونات أساسية هى على النحو التالي :-

١- الشعور بالمسئولية .
٢- السعي نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .
٣- المثابرة .
٤- الشعور بأهمية الزمن .
٥- التخطيط للمستقبل .

هذا وأمكن تحديد المظاهر أو الملامح النوعية لكل مكون من هذه المكونات كما هو موضح ضمن الجزء الخاص بالأدوات بالفصل الرابع من الدراسة الحالية .

٢- قياس الدافعية للانجاز :

تبين أن المقاييس التى استخدمت في قياس الدافعية للانجاز تنقسم الى فئتين نعرض لهما بايجاز على النحو التالي : -

الفئة الأولى : المقاييس الاسقاطية : Projective Scales :-

قام ماكليلاند وزملاؤه ، باعداد اختبار لقياس الدافع للانجاز مكون من أربع صور ، تم اشتقاق بعضها من اختبار تفهم الموضوع (T.A.T) الذى أعده موراى H. Murray عام ١٩٣٨ ، أما البعض الآخر فقام ماكليلاند بتصميمه لقياس الدافع للانجاز .

وفي هذا الاختبار يتم عرض كل صورة من الصور على شاشة لمدة عشرين ثانية أمام المبحوث . ثم يطلب الباحث من المبحوث بعد العرض كتابة قصة تغطى أربعة أسئلة بالنسبة لكل صورة . والأسئلة هى : -

١- ماذا يحدث ؟ من هم الأشخاص ؟

٢- ما الذى أدى الى هذا الموقف ؟

٣- ماحور التفكير ؟، وما المطلوب عمله ؟، ومن الذى يقوم بهذا العمل ؟

٤- ماذا يحدث ؟ وما الذى يجب عملـــه ؟

ثم يقوم المبحوث بالاجابة على هذه الأسئلة الأربعة بالنسبة لكل صورة ، ويستكمل عناصر القصة الواحدة في مدة لا تزيد عن أربع دقائق . ويستغرق اجراء الاختبار كله في حالة استخدام الصور الأربع حوالى عشرين دقيقة (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبوناهية ، ١٩٨٧).

ويرتبط هذا الاختبار أساساً بالتخيل الابداعى . ويتم تحليل القصص أو نواتج الخيال لنوع معين من المحتوى في ضوء مايمكن أن يشير الى الدافع للانجاز.

وعلى الرغم من أن ماكليلاند وزملاؤه قد كشفوا عن معاملات ثبات وصدق مرتفعة لاختبار تفهم الموضوع ، فقد وصل معامل ثباته الى ٩٦و٠ ، (Mc Clelland, et al., 1953) ، والى ٥٨و٠ في دراسة أخرى (McClelland, 1985). على الرغم من ذلك فقد كشفت أغلب الدراسات التى استخدمت هذا الاختبار في مجال الدافع للانجاز عن انخفاض ثباته) (Entwisle, 1972 .

أما بخصوص الصدق فقد تبين أنه لاتوجد علاقة بين اختبار تفهم الموضوع ، وكل من مقياس التفضيل الشخص لادوارد (Edwards Personal Preference Schedule (E PPS ومقياس مهربيان .A

Mehrabian للميل للانجاز (أنظر : Marlowe, 1959 ؛ محمود عبد القادر ، ١٩٧٧).

كما قام "فاينستين" بحصر الدراسات التى أجريت على الدافع للانجاز حتى عام ١٩٦٨ ، والمقاييس التى استخدمت فيها ، وأوضح أنها تفتقر الى الثبات والصدق ، وخاصة الاختبارات الاسقاطية . كما أن نتائجها متعارضة ، ولاتزيد معاملات الارتباط فيما بينها عن ٤و٠ (Wienstein, 1969) .

وعلى الرغم من ضعف ثبات وصدق اختبار تفهم الموضوع ، فانه شاع استخدامه على نطاق واسع في العديد من البحوث والدراسات التى تناولت الدافعية للانجاز . وعندما بدأ النقد يوجه الى أساليب القياس الاسقاطية حاول البعض ادخال بعض التعديلات على هذه الأساليب . فقامت فرنش بوضع مقياس الاستبصار French Test of Insight (F T I) في ضوء تصور ماكليلاند لتقدير صور وتخيلات الانجاز ، حيث وضعت جملاً مقيدة تصف أنماطاً متعددة من السلوك ، يستجيب لها المبحوث باستجابة لفظية اسقاطية عند تفسيره للمواقف السلوكية التى يشتمل عليها البند أو العبارة . وتم وضع نظام تصحيح لهذا الاختبار بحيث يمكن استخدامه لقياس كل من الدافع للانجاز ، والدافع للتواد. كما قام أرنسون بوضع اختبار التعبير عن طريق الرسم Aronson Graphic Expression Test (A G E T) وذلك لقياس الدافع للانجاز عند الأطفال (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٧).

وتعرضت هذه الطرق والأساليب الاسقاطية في قياس الدافع للانجاز للنقد الشديد أيضاً من جانب العديد من الباحثين . فيرى البعض أن هذه الطرق الاسقاطية ليست مقاييس على الاطلاق ، ولكنها تصف انفعالات المبحوث بصدق مشكوك فيه . كما أن طريقة تصحيحها تحتاج الى وقت كبير

، وتتسم بالذاتية . هذا بالاضافة الى انخفاض ثبات وصدق هذه الطرق الاسقاطية (المرجع السابق).

ونظراً لذلك فقد ابتعد الباحثون عن الطرق الاسقاطية وبدأ التفكير في تصميم واعداد أدوات أخرى أكثر موضوعية لقياس الدافع للانجاز ، وذلك على النحو التالي : -

الفئة الثانية : المقاييس الموضوعية :

قام الباحثون باعداد المقاييس الموضوعية لقياس الدافع للانجاز ، بعضها أعد لقياس الدافع للانجاز لدى الأطفال مثل مقياس وينر (& Weiner Kukla, 1970) . وبعضها صمم لقياس الدافع للانجاز لدى الكبار مثل : مقياس مهربيان عن الميل للانجاز (Mehrabian, 1968) ، ومقياس لن (Lynn, 1969)، ومقياس هومانز (Hermans, 1970) .

وقد أُستخدمت هذه المقاييس في العديد من الدراسات الأجنبية . كما أستخدمت أيضا في بعض الدراسات العربية . والتى تبين من خلال استقرائنا لها أن معظمها قد استخدم مقياس هرمانز (أنظر : محمد رمضان محمد ، ١٩٨٧ ؛ فاروق عبد الفتاح ،١٩٨١؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨ ؛ رشاد عبدالعزيز موسى ، ١٩٩٠ ؛ فيصل الزراد ، ١٩٩٠؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ عبد العزيز عبد الباسط ، ١٩٩٢).

كما أُستخدم مقياس مهر بيان في بعض الدراسات (أنظر منها : حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ "أ") . ومقياس لن (أنظر : مرزوق عبد المجيد مرزوق ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مايسة النيال ، ١٩٩١ ؛ أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وفي هذا الشأن قام "جابر عبد الحميد جابر" (١٩٧١) بترجمة مقياس التفضيل الشخصى لأدواردز . والذى استخدم في عدد من الدراسات (أنظر منها : فتحى عبد الرحيم ، ١٩٨٢) .

وفي مقابل ذلك نجد أن البعض الآخر من الباحثين قام باعداد مقاييس للدافعية للانجاز من خلال الاستعانه بالمقاييس السابقة التي أشرنا اليها (أنظر على سبيل المثال : محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ زكريا الشربينى ، ١٩٨١ ؛ باسم السامرائي ، شوكت الهيازعى ، ١٩٨٨؛ ممدوح الكناني ، ١٩٩٠).

الفصل الثالث

بعض الاطارات النظرية المفسرة للدافعية للانجاز

محتويات الفصل الثالث

أولا : الدافعية للانجاز في ضوء منحى التوقع – القيمة :

The Expectancy - Value Approach

هناك العديد من نظريات التوقع ، ولكن أكثرها ارتباطاً بالسياق الحالي هي نظرية التوقع التى قدمها تولمان E.C. Tolman في مجال الدافعية . والتى أشار فيها الى أن السلوك يتحدد من خلال العديد من الهاديات الداخلية والخارجية أو البيئية . كما أوضح تولمان أن الميل لأداء فعل معين هو دالة أو محصلة التفاعل بين ثلاثة أنواع من المتغيرات هي : -

١- المتغير الدافعي : ويتمثل في الحاجة أو نرغبة في تحقيق هدف معين .

٢- متغير التوقع : الاعتقاد بأن فعل ما في موقف معين سوف يودى الى موضوع الهدف .

٣- متغير الباعث أو قيمة الهدف بالنسبة للفرد (Brody, 1983 , P. 70)

ويتحدد من خلال هذه المتغيرات الثلاثة توجه الفرد ومثابرته حتى الوصول الى الهدف المنشود (Korman, 1974, P. 92) .

وقد برزت أهمية منحى التوقع – القيمة لدى العديد من الباحثين في مجالات عديدة . حيث أشار " كاتز " الى أهمية هذا المنحى في تفسير انخفاض سلوك الانجاز لدى أعضاء جماعات الأقلية نظراً لانخفاض توقعاتهم لقيمة الانجاز . وأوضح أن هذه التوقعات المنخفضة يترتب عليها الافتقاد الى النماذج الناجحة التى يقتدى بها الأطفال في بناء نسق توقعاتهم ، والعجز عن مواجهة المشكلات الصعبة (Katz, 1968).

وبوجه عام كلما كانت التوقعات المرتبطة بقيمة الانجاز ضئيلة ومحدودة ، تناقص السلوك الموجه نحو الانجاز . والعكس صحيح أى أن الأفراد مدفوعون

للانجاز كدالة لقيمة التوقعات التى توجد لديهم عن سلوك الانجاز) (Korman, 1974, P. 108 , 188).

ويمثل هذا التصور تطبيقا لاطار التوقع – القيمة في فهم الدافعية للانجاز والسلوك الموجه نحو الانجاز . حيث يمكن الاستفادة من هذا الاطار في العديد من الممارسات التى توجد في المدارس أو المؤسسات . فالمكافأة التى يحصل عليها الفرد في المؤسسة أو الطالب في المدرسة لها قيمة كبيرة في زيادة الأداء ، فهى بمثابة باعث للأداء الأفضل وبذل المزيد من الجهد (المرجع السابق). كما تبين أن حجم المجهود الذى يبذله الفرد في عمل مايرتبط بادراكه لما يحققه هذا العمل من نتائج مرغوبة . فهناك اذن ارتباط بين أداء الفرد لعمل ما وادراكه للتدعيمات التى يحصل عليها من وراء هذا العمل (Lawer & Porter, 1967).

وللتنبؤبالسلوك الموجه نحو الانجاز نحن في حاجة الى معرفة كل من :

أ – دافعية الشخص أو حاجته للانجاز .

ب – توقعه بقدرته على الانجاز في موقف معين .

وذلك مع الأخذ في الاعتبار أن هناك تفاعلاً بين هذين المتغيرين . وهذا ماتناوله اثنان من أهم الممثلين لهذا المنحى ، وهما دافيد ماكليلاند D. McClelland ، وجون أتكنسون J. Atkinson (Korman, 1974, P. 190) وهو مايعرف بنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز : The Atkinson - McClelland Form Model of Achievement Motivation . وهذا مانعرض له على النحو التالي : -

أ - نظرية ماكليلاند : McClelland Theory .

يقوم تصور ماكليلاند للدافعية للانجاز في ضوء تفسيره لحالة السعادة أو المتعة بالحاجة للانجاز . فقد أشار ماكليلاند وآخرون (McClelland, et al., 1953) الى أن هناك ارتباطا بين الماديات السابقة ، والأحداث الايجابية ، وما يحققه الفرد من نتائج . فاذا كانت مواقف الانجاز الأولية ايجابية بالنسبة للفرد ، فانه يميل للأداء والانهماك في السلوكيات المنجزة . أما اذا حدث نوع من الفشل وتكونت بعض الخبرات السلبية فإن ذلك سوف ينشأ عنه دافعاً لتحاشي الفشـــل .

ونظرية ماكليلاند ببساطة تشير الى أنه في ظل ظروف ملائمة سوف يقوم الأفراد بعمل المهام والسلوكيات التي دعمت من قبل . فاذا كان موقف المنافسة - مثلاً - هاديا لتدعيم الكفاح والانجاز ، فان الفرد سوف يعمل بأقصى طاقته ويتفاني في هذا الموقف (Beck, 1978, P. 318) .

وقد أوضح كورمان (Korman, 1974) أن تصور ماكليلاند في الدافعية للانجازله أهمية كبيرة لسببين : -

السبب الأول : أنه قدم لنا أساساً نظرياً يمكن من خلاله مناقشة وتفسير نمو الدافعية للانجاز لدى بعض الأفراد ، وانخفاضها لدى البعض الآخر. حيث تمثل مخرجات أو نتائج الانجاز أهمية كبيرة من حيث تأثيرها الايجابي أو السلبى على الأفراد . فاذاكان العائد ايجابيا ارتفعت الدافعية ، أما اذا كان سلبيا انخفضت الدافعية . ومثل هذا التصور قد أمكن من خلاله قياس دافعية الأفراد للانجاز ، والتنبؤ بالأفراد الذين يؤدون بشكل جيد في مواقف الانجاز بالمقارنة بغيرهم .

السبب الثاني : ويتمثل في استخدام ماكليلاند لفروض تجريبية أساسية لفهم وتفسير ازدهار وهبوط النمو الاقتصادى في علاقته بالحاجة للانجاز في بعض المجتمعات . والمنطق الأساسي خلف هذا الجانب أمكن تحديده في الآتي : -

١- هناك اختلاف بين الأفراد فيما يحققه الانجاز من خبرات مرضية بالنسبة لهم.

٢- يميل الأفراد ذوو الحاجة المرتفعة للانجاز الى العمل بدرجة كبيرة في المواقف التالية بالمقارنة بالأفراد المنخفضين في هذه الحاجة . وخاصة في كل من:-

أ - مواقف المخاطرة المتوسطة : حيث تقل مشاعر الانجاز في حالات المخاطرة المحدودة أو الضعيفة ، كما يحتمل أن لا يحدث الانجاز في حالات المخاطرة الكبيرة .

ب - المواقف التى يتوفر فيها المعرفة بالنتائج أو العائد من الأداء : حيث أنه مع ارتفاع الدافع للانجاز يرغب الشخص في معرفة امكانياته وقدرته على الانجاز .

جـ - المواقف التى يكون فيها الفرد مسئولاً عن أدائه : ومنطق ذلك هو أن الشخص الموجه نحو الانجاز يرغب في تأكيد مسئوليته عن العمل .

٣- نظراً لأن الدور الملزم: Entrepreneurial Role لعمل ما يتسم بعدد من الخصائص (كما في ٢- أ ، ب ، جـ) فان الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز سوف ينجذبون الى هذا الدور أكثر من غيرهم ,Korman, 1974) . P. 190)

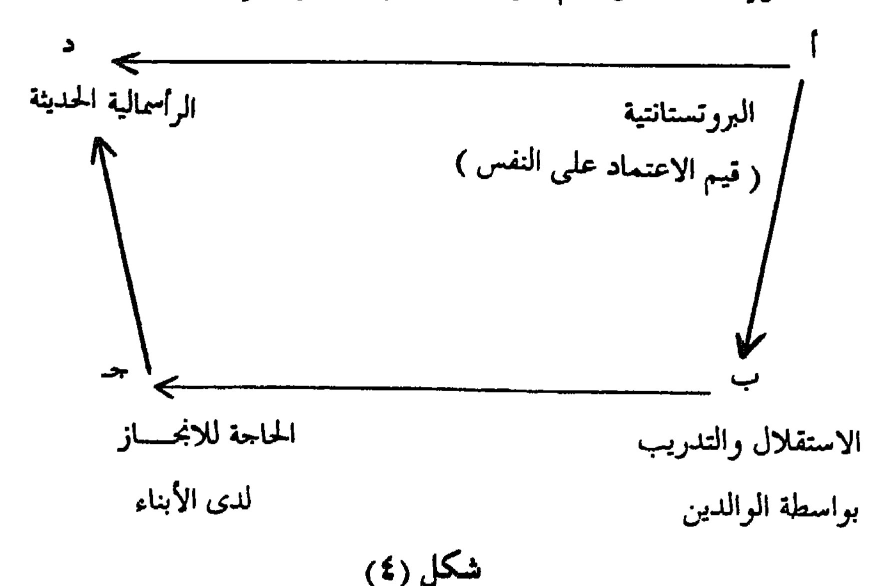
وامتدت أعمال ماكليلاند من دراسة المهام المعملية التجريبية الى البيئة الطبيعية ودراسة المشكلات الاجتماعية . وذلك لكي يدعم نظريته ، من خلال دراسته للنمو الاقتصادى في علاقته بمستوى الانجاز لدى بعض المجتمعات وتمثل ذلك في كتاباته عن المجتمع المنجز (McClelland, 1961) .

وأوضح ماكليلاند في هذا الشأن أن النمو الاقتصادى للأمم يعتمد على الأداء الناجح للدور الملزم ، حيث يعتمد نجاح المجتمع وتقدمه على عدد الأفراد

الذين ينجذبون الى الوظيفة الملزمة حيث تحمـل المسئولية والاستقلالية في الأداء (المرجع السابق).

وقد تأثر ماكليلاند في ذلك بما قدمه ماكس فيبر M. Weber سنة ١٩٠٤ ، والذى أشار الى أن النظـام الرأسمـالي والرخـاء والازدهـار الاقتصـادى يبدو ناجحا في دول البروتستانت أكثر مـن الـدول الكاثوليكيـة داخـل أوربـا . وهذا ما أدى به الى عزو الانجازات الاقتصادية للعوامـل الدينيـة . كمـا أوضـح فيـــبر أن غياب القيم الحقيقيـة والتنشئة السليمة في الديانـة البروتستانتية يعد مســئولا عن فقر النظام الرأسمالي في الدول غير الأوربية (Jung, 1978, P. 148 - 149) .

وقد استعان ماكليلاند بهذه النظرية ، وافترض على أساسها العلاقة بين الدين والاقتصاد . فالمعتقدات الدينية هي المسئولة عن مسألة الفروق في تنشئة الأطفال وفي أساليب تربيتهم ، وذلك كما في الشكل التالي :



شكل (٤)

يبين علاقة الدين وأساليب تنشئة الأبناء بالحاجة للانجاز

(McClelland, 1961)

وبين ماكليلاند أن البروتستانت يؤكدون بشكل واضح على الانجاز والمخاطرة والعمل الصعب في تنشئة الأبناء . مما ترتب عليه ارتفاع مستويات الدافعية للانجاز وبالتالي زيادة الانتاج ونمو الاقتصاد في هذه الدول .

وبوجه عام أدت هذه النتائج بماكليلاند الى استخلاص مؤداه أن قيم البروتستانت تشجع وتدعم ارتفاع الحاجة للانجاز لدى الأبناء . وامتد من هذا الاستنتاج الى القول بأن الاختلافات في أساليب تربية الطفل الأمريكي قد ارتبطت أيضاً بفروق في الدافعية للانجاز لدى هؤلاء الأطفال .

كما أوضح ماكليلاند من خلال تحليله للكتابات التى ظهرت في الحضارة اليونانية ، أن الدافعية المرتفعة للانجاز كانت وراء ازدهار هذه الحضارة اليونانية ، وأن الدافعية المنخفضة كانت وراء انحدار هذه الحضارة (McClelland, 1961) .

وقام ماكليلاند كذلك بتحليل مماثل لمضمون قراءات الأطفال في الفترة من ١٩٢٥ - ١٩٥٠ ، في ٢٣ دولة من دول العالم . وتبين له من خلال دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادى في هذه الدول(مقدراً باستهلاك الكهرباء بالكيلووات في الساعة)، ومستويات الحاجة للانجاز (من خلال Achievrement Imagery :)، تبين أن ظروف تدريب الأطفال على الانجاز كانت وراء النمو والازدهار الاقتصادى الذى حدث (المرجع السابق ، ص ص ٨٣ - ١٠٣).

٢- نظرية أتكنسون : Atkinson Theory

اتسمت نظرية أتكنسون في الدافعية للانجاز بعدد من الملامح التى تميزها عن نظرية ماكليلاند . ومن أهم هذه الملامح أن أتكنسون أكثر توجها معملياً ، وتركيزاً على المعالجة التجريبية للمتغيرات ، التى تختلف عن المتغيرات الاجتماعية المركبة لمواقف الحياة التى تناولها ماكليلاند . كما تميز أتكنسون

بأنه أسس نظريته في ضوء كل من نظرية الشخصية وعلم النفس التجريبي) Korman, 1974, P. 195).

ووضع أتكنسون نظرية الدافعية للانجاز في اطار منحى التوقع – القيمة ، متبعاً في ذلك توجهات كل من تولمان وكورت ليفن E.C. Tolman & K. Levin وافترض دور الصراع بين الحاجة للانجاز ، والخوف من الفشل (Atkinson,1964).

كما قام أتكنسون بالقاء الضوء على العوامل المحددة للانجاز القائم على المخاطرة . وأشار الى أن مخاطرة الانجاز في عمل ما تحددها أربعة عوامل : منها عاملان يتعلقان بخصال الفرد ، وعاملان يرتبطان بخصائص المهمة أو العمل المراد انجازه (Atkinson, 1957) وذلك كما هو موضح على النحو التالي :-

١- فيما يتعلق بخصال الفرد :

هناك على حد تعبير أتكنسون نمطان من الأفراد يعملان بطريقة مختلفة في مجال التوجه نحو الانجاز :

النمط الأول * : الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الحاجة للانجاز بدرجة أكبر من الخوف من الفشل .

النمط الثاني : الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الخوف من الفشل بالمقارنة بالحاجة للانجاز .

---

* قسم أتكنسون ومعاونيه الأفراد في ضوء الوسيط على الحاجة للانجاز . فالنمط (أ) أكبر من الوسيط ، والنمط (ب) أدني من الوسيط (Korman, 1974, P. 195) .

واستخدم أتكنسون في تقدير الحاجة للانجاز اختبار تفهم الموضوع (TAT) · حيث يتم عرض سلسلة من الصور الغامضة على الشخص ، ويطلب منه أن يحكي أو يقدم قصة عما يحدث في الصورة . والافتراض الأساسي خلف هذا المنحى هو أن الخيالات أو القصص الخيالية يمكن أن تمدنا بمعلومات عن حاجات الفرد . والدرجة المستخلصة من القصة تعبر عن سعى الفرد وانجازه ومخاطرته .

أما السمة الثانية وهى الخوف من الفشل فتم قياسها بواسطة استخبار قلق الاختبار Test Anxiety Questionnaire الذى أعده ماندلر وسارسون Mandler & Sarson . وهو يقيس القلق في موقف الاختبار أو الامتحان .

ويتفاعل كل من مستوى الحاجة للانجاز ، ومستوى الخوف أو القلق من الفشل كما في الشكل التالي : –

النمــط	مستوى الحاجة للانجاز	مستوى القلق من الفشل
١– الدافع للانجاز والنجاح أكبر من الدافع لتحاشي الفشــل (Ms>M AF)	مرتفــع	منخفض
٢– الدافع لتحاشي الفشل أكبر من الدافع للانجاز والنجــاح (MAF > Ms)	منخفض	مرتفــع

شكل رقم (٥)

النمطان الأساسيان من الأفراد في الدافعية للانجاز

(أنظر : Jung, 1978, P. 143).

وفي ضوء ذلك هناك - كما سبق أن أشرنا - نمطان أساسيان ، نمط الأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز (n Ach) ، ونمط الأفراد المنخفضين في مستوى القلق أوالخوف من الفشل . وهؤلاء الأفراد من النمط الأول يفترض أن لديهم دافع قوى للانجاز والنجاح (Ms) ، ودافع منخفض لتحاشي الفشل (M AF) . أما النمط الثاني المقابل فيتمثل في الأفراد الذين يتسمون بانخفاض الدافع للانجاز ، وارتفاع الدافع لتحاشي الفشل . (المرجع السابق).

وفي ضوء ذلك يتضح أن أفراد النمط الأول موجهون بدافع الانجاز ، أما أفراد النمط الثاني فيسيطر عليهم قلقهم وموجهون بدافع تحاشي الفشل .

وقد ركز علماء النفس في دراستهم للدافع للانجاز على هذين النمطين المتقابلين أو المتناظرين . فلا يوجد فرد يتمتع بنفس القدر من النمطين . فالأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز يتوقع أن يظهروا الانجاز الموجه نحو النشاط ، وذلك لأن قلقهم من الفشل محدود للغاية . أما فيما يتعلق بالأفراد المنخفضين في الحاجة للانجاز فيتوقع أن لايوجد النشاط المنجز لديهم أو يوجد بدرجة محدودة . وذلك بسبب افتقادهم للحاجة للانجاز ، وسيطرة القلق والخوف من الفشل عليهم .

٢- بالنسبة لخصائص المهمة :

بالاضافة الى هذين العاملين للشخصية ، هناك أيضاً موقفان أو متغيران يتعلقان بالمهمة Task يجب أخذهما في الاعتبار وهما :-

العامل الأول : احتمالية النجاح Probability of Success (Ps)

وتشير الى الصعوبة المدركة للمهمة . وهي أحد محددات المخاطرة .

العامل الثاني : الباعث للنجاح في المهمة : Task Incentive For Success(Is) . يتأثر الأداء في مهمة ما بالباعث للنجاح في هذه المهمة .

ويقصد بالباعث للنجاح الاهتمام الداخلي أو الذاتي Intrinsic Interest لأى مهمة بالنسبة للشخص . (Atkinson, 1964)

وقد تناول أتكنسون الباعث للنجاح في مهمة ما (Is) في علاقته بصعوبة المهمة ، وافترض أن هذا الباعث يكون مرتفعاً عندما تتزايد صعوبة المهمة . والعكس صحيح في حالة سهولة المهمة . فالأعمال الصعبة جداً يصاحبها باعث مرتفع لأن الفرد يعتبر ذلك مهما لا نجازها بنجاح . أما الأعمال أو المهام السهلة فهى تتضمن باعثا منخفضاً أو محدوداً ، لأن الرضا أو الاشباع منخفض عند تحقيقها أو انجازها (المرجع السابق).

والسلوك في تصور أتكنسون - مثل باقي منظرى التوقع - القيمة - هو دالة أو محصلة التفاعل بين الشخص والبيئة . إلا أن أتكنسون لديه تصور محدد للتنوع البيئي Environmental Variation وآثاره على السلوك . وهذا مايميزه عن المنظرين السابقين (Korman, 1974, P. 196) .

وتحدث أتكنسون عن البيئة في ضوء صعوبة المهمة . فبعض المهام لها احتمالية عالية للنجاح في انجازها (Ps) ، وبعضها الآخر عكس ذلك تماماً . وافترض أتكنسون أن قيمة الباعث للنجاح هي دالة سلبية لاحتمالية النجاح . فهناك متعة كبيرة بالنجاح في المهام الصعبة عن المهام السهلة .

كما افترض أتكنسون أن الباعث السلبى للفشل (الخجل بعد الفشل) هو دالة ايجابية لاحتمالية النجاح (Ps). وأوضح أن الخجل أكبر في حالة الفشل على المهام السهلة عن المهام الصعبة .

وفيما يتعلق بالمخاطرة المتوسطة ، افترض أتكنسون مثل ماكليلاند بأن السلوك هو محصلة كل من الدافع ، واحتمالية النجاح على المهمة ، وباعث النجاح : $B = M \times P \times I$ (المرجع السابق ، ص ١٩٧)

وقدم أتكنسون (Atkinson, 1957 ; 1964) معـادلات دقيقـة تلخص العلاقة بين العوامل المحددة للدافعية للانجاز - سواء ما يتعلق منهـا بـالميل لتحقيق النجاح ، أو الميل لتحاشي الفشل . وذلك على النحو الآتي : -

١- الميل لتحقيق النجاح : Tendency for Success (Ts)

ويشير الى دافعية الدخول أو البدء في موقف الانجاز . ويتحدد هذا الميل بثلاثة عوامل عبر عنها أتكنسون في المعادلة التالية :

$$Ts = Ms \times Ps \times Is$$

الميل الى النجاح = الدافع الى بلوغ النجاح × احتماليةالنجاح × قيمة الباعث للنجاح

ويتضح من هذه المعادلة أن الميل الى النجاح (Ts) باعتبـاره دالـة لاستعداد ثابت نسبيا - هو محصلة أو نتاج العوامل الثلاثة التاليـــة :

العـــامل الأول : الدافــع الى بلــوغ النجـــاح : Motive to Achieve Success (Ms) :

ويتم تقديره بواسـطة درجـة الحاجـة للانجـاز علـى اختبـار تفهـم الموضوع (T A T) .

العامل الثاني : احتمالية النجاح : Probability of Success (Ps) :

وتشير الى اعتقاد الشخص وتوقعـه بأنـه سـوف ينجـح في أداء مهمة ما .

العامل الثالث : قيمة الباعث للنجاح في أداء مهمة ما :

The Incentive Value of Success (Is)

وتتفاعل هذه العوامل الثلاثة مع بعضها البعض لتحدد الميل لتحقيق النجاح (Ts) وأوضح أتكنسون أن حساب هذا الميل لتحقيق النجاح Ts) (يتطلب اتباع ما يأتي :-

أولا : يجب أن نعرف بعض الشيء عن شخصية الفرد من خلال معرفة قوة دافعية الفرد لبلوغ النجاح (Ms) . لأن هذا الدافع هو أحد خصال الشخصية التى تتسم بالثبات النسبى عبر العديد من المواقف .

ثانيا : يجب أيضا تحديد الاحتمالية الذاتية لدى الشخص للنجاح في موقف معين (Ps) . أى اعتقاد الشخص في النجاح في أداء مهمة ما . وتختلف احتمالية النجاح (Ps) عن الدافع للنجاح (MS) ٠حيث تتغير احتمالية النجاح من موقف لآخر . في حين يتسم الدافع للنجاح بدرجة عالية من الثبات .

ثالثا : فيما يتعلق بقيمة الباعث للنجاح (Is) . فقد تبين أن نجاح الفرد في أداء مهمة ما سوف يترتب عليه حالةوجدانية ايجابية تؤدى الى ارتفاع هذا الباعث ٠ والعكس صحيح في حالة فشل الفرد في أداء مهمة ما.

ولتحديد الميل للنجاح (Ts) من الضرورى معرفة محددين فقط هما الدافع للنجاح ، (Ms) واحتمالية النجاح (Ps) . أما الباعث للنجاح) (Is فيتم تقديره من خلال طرح احتمالية النجاح من واحدصحيح 1 - Ps)

(أنظر : Arkes & Graske, 1977 , P.P. 202 - 204 ; Jung, 1978, P. 144, Beck, 1978, P.P. 319 - 321)

وقد أوضح أتكنسون (Atkinson, 1964) أن الأفراد المرتفعين في الدافع لبلوغ النجاح يشعرون بالفخر في حالة الانجاز نظراً لأنهم يستمتعون بالفعل بتحقيق النجاح .

٢- الميل الى تحاشي الفشل: Tendency to Avoid Failure(TAF)

تبين - كما أوضحنا من قبل - أن الأفرا د الموجهين بدافع بلوغ النجاح لديهم دافعية مرتفعة للانجاز وتحقيق الهدف في حين أن الأفراد الموجهين بدافع الميل الى تحاشي الفشل يدخلون الموقف ولديهم مشاعر القلق والخوف من الفشل . والميل الى تحاشي الفشل يكف قيمة الباعث للنجاح ، ويؤثر سلبيا على الدخول في مواقف الانجاز ، وعلى أداء الفرد في هذه المواقف (أنظر : (Arkes & Graske , 1977, P . 204) والميل الى تحاشي الفشل أيضاً هو محصلة ثلاثة عوامل حددها أتكنسون في معادلة موازية للمعادلة السابقة ، على النحو التالي : -

$$T_{AF} = M_{AF} \times P_F \times I_F$$

الميل الى تحاشيي الفشل = الدافع الى تحاشى الفشل × احتمالية الفشل × قيمة الباعث للفشل

فالميل الى تحاشي الفشل (TAF) يتحدد بالعوامل الثلاثة التالية :-

العامل الأول : الدافع الى تحاشي الفشل Motive to Avoid Failure (MAF)ويتم تقديره بالدرجة على استخبار قلق الاختبار (T A Q) الذى أعده سارسون وماندلر Sarson & Mandler .

العامل الثاني : احتمالية أو توقع الفشل : Probability of Failure (PF)

وهي محددة في معظم المواقف التجريبية ، حيث أن مجموع كل من

$$1 = P_F + P_F$$

العامل الثالث : قيمة الباعث للفشل . Incentive Value of Failure
(IF)ويأخذ دائماًرقماً سلبياً ، لأن الفشل قيمته ســلبية .

ونظرا لأن قيمة الباعث للفشل دائما سلبية ، فان قيمة الميل الى تحاشي الفشل (TAF) سوف تكون ســلبية في جميع الحـالات . (أنظـر : Jung, 1978, P. 144 Atkinson, 1964, P. 246; Arkes & Graske, 1977 PP. 204-205)

ويتضح مما سبق أن كلا من الميل الى النجاح و الميل الى تحاشى الفشل هو محصلة عوامل ثلاثة . فالميل الى النجاح يحدده كل من الدافـع الى النجـاح ، واحتمالية أو توقع النجاح ، وقيمة البـاعث للنجـاح في أداء مهمـة مـا . أمـا الميـل الى تحاشي الفشـل فيحـدده كـل مــن الدافـع لتجنــب الفشــل ، واحتمالية الفشل ، وقيمة الباعث للفشل . ومن خلال تحديد كل من الميـل الى النجاح والميل الى تحاشي الفشل يمكننا تقدير ناتج الدافعيـة للانجـاز علـى النحو التالي:-

٣ - تقدير ناتج أو محصلة الدافعية للانجــاز :

Resultant Achievement Motivation (Tr)

لقد تمت معالجة أتكنسون لكل مـن الدافـع لبلـوغ النجـاح (Ms) ، والدافع الى تحاشي الفشل (MAF) بشكل مستقل . وأشـارت الدراســات الى أنهما متغيران مستقلان من خصال الشخصية (Smith, 1963) فبعـض الأفراد يتسمون بارتفاع الميـل الى تحقيـق النجـاح (TAF) ، والبعـض الآخـر يتزايد لديهم الميل لتحاشي الفشل (TAF) . ويعتمد توجه الشخص على أيهمـا أكبر من الثاني .

ولحساب الدافعية للانجاز بوجه عام نحن في حاجة الى تقدير كل من:

أ - الميل الى بلوغ النجـــاح (Ts)

ب - الميل الى تحاشى الفشــل (TAF)

والميل النهائي نحو موقف الانجاز يساوى مقدار الميل الى بلوغ النجـاح - مقدار الميل الى تحاشي الفشــل .

ونظراً لأن قيمة الميل الى تحاشى الفشــل (TAF) دائما سلبية فان الميل النهائى نحو موقف الانجاز يتم تقديره على النحو الآتي : -

$$* T_r = T_s + T_{AF}$$

$$= (M_s \times P_s \times I_s) + (M_{AF} \times P_F \times I_F)$$

محصلة أو ناتج الدافعية للانجاز = الميل الى بلوغ النجاح + الميـل الى تحاشي الفشل

= (الدافـع الى بلـوغ النجـاح × احتماليـة النجـاح × قيمـة الباعث للنجاح) + (الميل الى تحاشـى الفشـل × احتماليـة الفشـل × قيمـة الباعث للفشل)

(أنظر : Arkes & Graske, 1977, P.206)

---

*تشير بعض النصوص الى هذه المعادلة على النحو التالي : -

$$T_r = T_s - T_{AF}$$

ونظرا لأن قيمة (TAF) دائماً سلبية . فان هذه المعادلـة تكـون رياضيـا غـير صحيحـة (Arkes & Graske, 1977, P. 206)

٣- التحقق التجريبي من نموذج أتكنسون - ماكليلاند في الدافعية للانجاز : -

أجريت بعض الاختبارات المعملية للتنبؤات القائمة في ضوء هذا النموذج (أنظر على سبيل المثال : McClelland, 1958; Atkinson & Litwin , 1960) وأثبتت هذه الاختبارات صدق هذه التبنؤات .

وقد قام فيذر (Feather, 1961) بفحص النتائج المترتبة على الفشل المتكرر في حل بعض المشكلات العقلية . فقد أعطي مجموعة من المبحوثين بعض المشكلات العقلية غير القابلة للحل . وأبلغ هؤلاء المبحوثين بامكانية تغييرهم لهذا النشاط في أى وقت اذا هم رغبوا في ذلك . وتبين أن الفروق الفردية في المثابرة على حل المشكلات غير القابلة للحل قد ارتبطت بالفروق في الحاجة للانجاز .

وذلك لأن نظرية الدافعية للانجاز تفترض بأن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يفضلون أداء المهام ذات المستوى المتوسط من الصعوبة . فعندما يواجهون المهام الصعبة جداً فانهم يتحولون عنها ولا يستمرون فيها طويلاً . لأنهم يشعرون بأنهم لن يستطيعوا انجاز هذه المهام البالغة الصعوبة . وفي مقابل ذلك فان الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز ، والذين يفضلون أداء المهام الصعبة جدا أو السهلة جداً يتوقع منهم الاستمرار فترة طويلة في مواجهة الفشل عند أداء المهام الصعبة حيث يفترض بأن هذا الفشل يتسق مع توقعهم لأنهم لايشعرون بالقلق .

أما بالنسبة للأداء على المهام السهلة فيحدث العكس ، حيث يتوقع أن الأفراد المرتفعين في الحاجة للانجاز يستمرون ويثابرون في مواجهة الفشل في حالة أداء مثل هذه المهام السهلة . حيث يؤدى هذا الفشل المتكرر بالنسبة

لهؤلاء الأفراد الى مراجعة ادراكهم لهذه المهام السهلة وتحولهم الى المهام ذات الصعوبة المتوسطة .

أما الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجاز فيؤدى فشلهم المتكرر على المهام السهلة الى خفض مثابرتهم . لأن هذا الفشل يجعلهم يدركون هذه المهام على أنها متوسطة الصعوبة ، وبالتالي تثير أو تخلق لديهم درجة كبيرة من القلق (Jung, 1978, PP. 146 - 147)

خلاصة ما سبق أن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يفضلون أداء المهام متوسطة الصعوبة ، أما الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز فيفضلون أداء كل من المهام السهلة جداً والمهام الصعبة جداً.

وتتوقف آثار النجاح والفشل في مواقف الانجاز على عدة عوامل ، منها نوع أو طبيعة المهمة ، ومدى سهولتها أو صعوبتها ، ومستوى الحاجة للانجاز . حيث يتوقع أن الدافعية في حالة المهام المتشابهة تتزايد بعد النجاح وتتناقص بعد الفشل . وهذا ما كشفت عنه الدراسات المبكرة لمستوى الطموح . ومع ذلك فعندما أخذ في الاعتبار الفروق الفردية في الدافعية للانجاز تبين أنه يمكن أن ينخفض مستوى الطموح بعد النجاح. كما أنه يمكن أن يرتفع بعد الفشل (المرجع السابق ، ص ١٤٧)

وقد أوضحت نتائج الدراسة التى قام بها مولتون ,Moulton (1965) أن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يختارون المهام متوسطة الصعوبة اذا نجحوا فيها في البداية ، في حين يختارون المهام السهلة اذا فشلوا في البداية . وذلك بعكس الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز الذين يختارون المهام السهلة بعد النجاح ، بينما يختارون المهام الصعبة بعد الفشل .

ويشير ذلك الى أن ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يدركون المهمة على أنها متوسطة الصعوبة ، وبالتالي يتزايد مستوى طموحهم ، أما في حالة ما اذا

كانت خبرتهم الأولية تتمثل في اعتبار المهمة سهلة جداً أو صعبة جداً فإن الوضع سوف يتغير بالنسبة لمستوى الطموح .

أما بالنسبة لذوى الحاجة المنخفضة للانجاز فالموقف عكس ذلك تماماً . فاذا أدركوا المهمة على أنها متوسطة الصعوبة سوف يقل مستوى طموحهم . و اذا أدركوا المهمة على أنها سهلة جداً أو صعبةجداً فان مستوى طموحهم سوف يرتفع (Jung, 1978, P. 148) .

وبالاضافة الى هذا الفحص أو التحقق التجريبى لنظرية الدافعية للانجاز ، قام ماكليلاند (McClelland, 1961) بتقديم بيانات من البيئة الطبيعية لكى يدعم هذه النظرية . وذلك من خلال دراسته للنمو الاقتصادى في علاقته بمستوى الانجاز بين بعض الأمم والمجتمعات . وهو ماسبق أن أشرنا اليه بشيء من التفصيل .

٤- تقويم نموذج أتكنسون - ماكليلاند في الدافعية للانجاز ، ومشكلات منحى التوقع - القيمة .

هناك العديد من المشكلات التى ارتبطت بدراسة كل من أتكنسون وماكليلاند للدافعية للانجاز في ضوء منحى التوقع - القيمة . ونعرض لبعضها على النحو التالي : -

١- أول هذه المشكلات يتمثل في غموض مفهوم القيمة ، وماذا يقصد بها ؟ وماهي الظروف التى تتزايد فيها قيمة شيء معين ؟ وماهي العمليات النفسية القائمة وراء ذلك ؟. كل هذه أسئلة مازالت في حاجة الى المزيد من التحديد والوضوح .

٢- تعاملت نظرية الدافعية للانجاز في البداية مع الانجاز كدافع داخلي . وقد اقتصر تناول الدافعية الداخلية أو الباعث لأداء المهام المعملية (في المختبر) على

توقع صعوبة المهمة ، وأهملت العوامل النوعية الخارجية المؤثرة . هذا على الرغم من أن معظم مواقف الانجاز يوجد بها النوعان من الدوافع الداخلية والخارجية - على أساس أن هناك ارتباطا عالياً بينهما .

٣- تتمثل المشكلة الثالثة في مدى التعميم ، حيث اقتصر تناول ماكليلاند فقط على المهام التى يعتمد انجازها على المخاطرة وتتطلب بذل الجهد وتحقيق مستوى عال من الكفاءة . هذا على الرغم من أن هناك بعض المهام التى ينجزها الفرد ولا يوجد بها مخاطرة الفشل .

٤- تركزت النظرية على مواقف المخاطرة في المجال الاقتصادى . وبالتالي لم تمتد الى مجالات عديدة للانجاز البشرى في العلوم ، والأدب ، والفنون ، والانسانيات ... الخ. ولعل ذلك يرجع الى استخدام كل من ماكليلاند وأتكنسون لمصطلحات أقل شمولية .

٥- قامت الاختبارات التجريبية للنظرية على أساس مدى واسع من المهام غير المثيرة : Unexciting Tasks ; (Korman, 1974, PP. 200 - 203
Jung, 1978 PP.156 - 161)

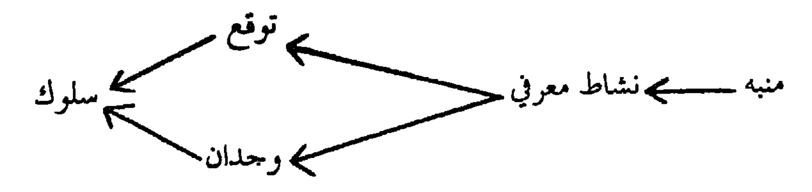
٦- من المشكلات التى واجهت أيضاً نموذج أتكنسون - ماكليلاند الفشل في دراسة الدافعية للانجاز لدى الاناث . فقد اقتصرت معظم الدراسات التى أجريت على الذكور و لم تمتد لتشمل الاناث . على الرغم من أهمية الدور الجنسى . فالخصائص المشجعة على الانجاز ، والسياق النفسى الاجتماعي والتنشئة الاجتماعية تختلف من الذكور الى الاناث - وبالتالي فان تنبؤا ت هذه النظرية لا تنطبق على الاناث .

وهذا ماكشفت عنه " هورنر " في دراستها للفروق بين الجنسين في هذا المجال (Horner, 1969) . حيث تبين من هذه الدراسة أن هناك بعض الأنشطة التى تناسب الاناث ولا تناسب الذكور ، فالانجاز المرتبط بالعدوانية

والمنافسة – على سبيل المثال – قد يكون غير ملائم بالنسبة للمرأة . وغير ذلك من النتائج التى سوف نشير اليها فيما بعد ضمن المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز .

٧- من جوانب قصور نظرية الدافعية للانجاز أيضاً أنها تعاملت فقط مع منافسة الفرد لمعاييره الخاصة . وأهملت النظرية الانجاز في ظل المنافسة بين الأشخاص . فقد ميز فيروف (Veroff, 1969) بين نمطين من الانجاز : أولهما هو الانجاز الذاتي أو الفردى Autonomous Achievement ، أما الثاني فهو الانجاز الاجتماعي Social Ach. . وأشار " فيروف " الى أن أعمال ماكليلاند ومعاونيه قد ركزت على الانجاز الذاتي الذي يرتبط بالأطفال الصغار أكثر من ارتباطه بطلبه الجامعة . في حين أن الدافعية للانجاز الاجتماعي أكثر أهمية بالنسبة لهؤلاء الطلبة الجامعيين الذين درسهم ماكليلاند ومعاونيه .

٨- كما وجه وينر وآخرون (Weiner, et al, 1971) نقدا لمنطق بناء نظرية الدافعية للانجاز كما قدمت في اطار نموذج ماكليلاند – أتكنسون . حيث افترض وينر وآخرون أن العمليات المعرفية التى تحدث بين نتائج القيام بسلوك معين ، وسلوكيات أخرى ، من شأنها التاثير في هذه السلوكيات الأخرى من خلال تأثير التوقع بالنجاح عند القيام بهذه الأفعال ، والمشاعر الايجابية المترتبة عليها . وذلك على النحو التالي:-



وأشار وينر الى أن العديد من الأنشطة المعرفية يمكن أن تأخذ مكاناً كنتيجة للسلوك المؤدى الى الانجاز . وهو ماسوف نعرض له بالتفصيل فيما بعد ضمن الصياغات النظرية الجديدة .

٩- كشفت بعض الدراسات عن انخفاض ثبات وصدق اختبارات الخيال المستخدمة في تقدير الحاجة للانجاز . كما كان ثبات هذه الاختبارات منخفض لدى الاناث عن الذكور (Entwisle, 1972) وفي مواجهة هذا النقد أشار أتكنسون الى أن هذا الانخفاض في معاملات الثبات يرجع الى أن أسلوب إعادة الاختبار الذى أستخدم غير ملائم ، وأوضح أن طريقة القسمة النصفية هي أنسب طريقة بالنسبة لهذه الاختبارات التى استخدمها في دراساته (Atkinson, 1974) .

١٠- أوضح أتكنسون أن المبحوثين ذوى الدافعية الايجابية (وهم الأشخاص الذين يوجد لديهم الدافع للانجاز والنجاح أقوى من الدافع الى تحاشي الفشل) يفضلون المهام متوسطة الصعوبة ، بينما يفضل الأشخاص ذوو الدافعية السلبية (وهم عكس الفئة السابقة) المهام السهلة جداً أو الصعبة جداً .

وأشارت بعض الدراسات الى عدم توفر الدليل الامبريقي الذى يدعم مثل هذا التنبؤ . فقد كشفت احدى الدراسات التى تمت في هذا الشأن عن وجود تشابه تام بين الأشخاص المدفوعين إيجابياً والأشخاص المدفوعين سلبياً في اختيار المهام البالغة الصعوبة (Salade & Rush, 1991) .

وقد ترتب على أوجه القصور في نموذج أتكنسون - ماكليلاند للدافعية للانجاز ظهور عدد من التوجهات أو المعالجات النظرية الجديدة والتى نعرض لها على النحو الآتي :-

ثانيا : المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز .

ظهرت في فترة الستينيات والسبعينيات من القرن الحالي بعض المعالجات أو الصياغات الجديدة لنموذج أتكنسون – ماكليلاند في الدافعية للانجاز ، والذى عرضناله من قبل . وقد انقسم الباحثون في هذا الشأن الى فريقين : –

الأول : واقترح ممثلوه – وهم قلة – تقديم صياغات بديلة لهذا النموذج . ومن أبرز هؤلاء بيرني وآخرون (Birney, et al., 1969) .

الثاني : واقترح أصحابه تقديم بعض التصويبات والتعديلات المحدودة في هذا النموذج (أنظر : Weiner, 1965; Horner, 1968 ; Raynor, 1969 ; Atkinson & Birch, 1970).

وفي ضوء ذلك تحدد تناولنا للتصورات أو المعالجات النظرية لنموذج أتكنسون– ماكليلاند على النحو التالي : –

١– نموذج فروم : Vroom's Model

٢– تصور وينر : B. Weiner

٣– تصور هورنر : M.S. Horner

٤– تصور بيرني وآخرون : R.C. Birney, et al.,

٥– تصور راينور : J.O. Raynor

٦– تصور أتكنسون وبرش : J.W. Atkinson & D. Birch

١– نموذج فروم : Vroom`s Model

نظراً لأن نموذج أتكنسون قد ركز على الدافعية للانجاز كأحد انواع الدافعية الداخلية ، ولم يأخذ في الاعتبار المكون الخارجي للدافعية . فقد ظهرت بعض النماذج التى تعطي اهتماما للدافعية الخارجية . وكان من هذه النماذج

نموذج فروم في مجال الدافعية الصناعية Industrial Motivation الذى ظهر سنة ١٩٦٤ . وتركز أساساً على المظاهر الخارجية للدافعية (Deci, 1975, P. 110) .

وقد اهتم فروم بالقوة الموجهة نحو الفعل Force toward Action (Fi) وافترض أن أى فعل يمكن أن يؤدى الى العديد من النتائج أو المترتبات . وأوضح أن القوى نحو الفعل تتحدد بواسطة عاملين :

١- مكافىء حيز المترتبات أو النتائج من الدرجة الأولى (Vj) Valence .

٢- التوقع بأن الفعل سوف يؤدى الى هذه النتائج (Expectancy (Eij .

ويلاحظ أن التكافؤ الذى أشار اليه فروم مثل الاحتمالية الذاتية Subjective Probability لدى أتكنسون والتى تمتد من صفر الى ١ .

وتتمثل الصياغة الدقيقة لنموذج فروم في أن القوى نحو الفعل هي دالة لمقدار تكافؤ كل ناتج أو مترتب (Vj) مضروبا في التوقع بان الفعل (i) سوف يؤدى الى ناتج أو مخرج (j). وذلك كما هو مبين في المعادلة الآتية :

$$F_i = f\left[\sum_{j=1}^{n} E_{ij} \times V_j\right]$$

حيث Fi = القوى نحو الفعل Force toward some Action

Eij = التوقع بأن الأداء سوف يؤدى الى نتائج معينة

Expectancy that the Action will lead to each of the Outcomes .

Vj = تكافؤ كل من هذه النتائج

Valence of each of these Outcomes

وفي ضوء ذلك يمكن صياغة المعادلة السابقة التى حددها فروم على النحو التالي : -

القوى نحو الفعل = مجموع التوقع بأن الأداء سوف يؤدى الى نتائج معينة × التكافؤ لكل من هذه النتائج

(المرجع السابق ، ص ١١١)

وقد أوضح فروم أنه على الرغم من أن التوقع المشار اليه في هذه المعادلة من السهل تحديده ، فإنه يصعب تحديد التكافؤ الى حدما ، حيث يتحدد تكافؤ المخرج أو الناتج (Vj) بواسطة عاملين :-

١- مكافئ حيز المترتبات أو النتائج التى أطلق عليها مترتبات الدرجة الثانية) (Vk حيث يؤدى الناتج (j) الى المساعدة على الانجاز .

٢- وسيلة الناتج أو المخرج (j) Instrumentality of Outcome لانجاز كل ناتج من الدرجة الثانية (k) .

وبشكل محدد فان نموذج فروم يوضح أن تكافؤ الناتج Valence of Outcome (J) هو دالة أو محصلة تكافؤ كل ناتج (K) مضروبا في وسيلية العائد (j) لانجاز أى ناتج (K) وذلك كما هو موضح في المعادلة التالية : -

$$V_j = f\left[\sum_{k=1}^{n} V_k \times I_{jk}\right]$$

وفي ضوء نموذج فروم فان الهدف يقوم على أساس نتائج النظام الأول . أما التكافؤ فهو من نتائج النظام الثاني . (Deci , 1975 , P. 111)

ويلاحظ على نموذج فروم ما يأتي : -

١- أنه لم يشر الى القيمة الداخلية للحصول هذه الجوانب أو العمليات الداخلية . واقترح البعض ضرورة أن يتضمن نموذج فروم هذه الجوانب أو العمليات الداخلية .

٢- لم يوضح فروم كيفية استخدام نتائج أومترتبات النظام الثاني للتكافؤ .

٣- يمكن أن توجد نتائج النظام الأول في موقف ما ، في حين توجد نتائج النظام الثاني في موقف آخر . (المرجع السابق ، ص ١١٣).

وتتمثل أوجه التشابه بين نموذج أتكنسون ونموذج فروم في الأساس الذى يقوم عليه السلوك ، والعلاقة بين توقع الحصول على الهدف ، ومكافئ هذا الهدف . وهذا ما أشار اليه كل من تولمان وليفن ، حيث أوضح الأول أن توقع الهدف يتم في ضوء كل من المنبهات والاستجابات ، وأشار الثاني الى أن السلوك يتأثر بوجهة الهدف ، ومعرفة الطرق الموصلة الى هذا الهدف .

أما أوجه الاختلاف بين نموذج أتكنسون ونموذج فروم فتتمثل في الآتي:-

١- يأخذ نموذج أتكنسون في الاعتبار مكون الفروق الفردية . في حين لا يشتمل نموذج فروم على هذا المكون . فدافع الفرد للانجاز ، والعوامل الأخرى الثابتة لم يتعامل معها نموذج فروم بشكل مباشر ومحدد .

٢- يتمثل الفرق الثاني بين النموذجين في قيمة الباعث . فلدى أتكنسون نجد أن قيمة الحصول على الهدف تعمل مرتبطة بالحصول على هذا الهدف ، بينما لدى فروم تعمل قيمة الحصول على الهدف مع مترتبات الحصول عليه . مما يعنى أن نموذج أتكنسون قد ركز على نوع واحد من الدافعية الداخلية هي الدافعية للانجاز ، بينما ركز فروم على الدافعية الخارجية . وان كانت التعديلات التالية لكل من النموذجين تشير الى أنهما يأخذان في الاعتبار كل من الدافعية الداخلية والخارجية .

٣- تركز نموذج أتكنسون على علاقة التوقع بقيمة الباعث بينما لم يعط فروم لذلك اهتماما ، وافترض أنهما مستقلان .

٤- افترض أتكنسون أن الدافعية الداخلية ترتبط مباشرة بالتحدى أو المهمة الصعبة . فالتحدى الأمثل من وجهة نظره هو أن يزيد مستوى الصعوبة عن

٥٠٪ . أما نموذج فروم فقد أوضح أهمية كل من الدافعية الخارجية والداخلية في هذا الشأن ، وأشار الى أنه عندما يكون الشخص مدفوع داخليا فانه سوف يميل لاختيار الطريق الصعب نظراً لأن قوة الدفع الكامنة تدعم داخليا بدرجة كبيرة (مثل مشاعر الكفاءة وتحديد الذات)، في حين اذا كان الشخص مدفوع خارجيا فانه سوف يختار الطريق السهل ، لأن ذلك سوف يزيد من فرصة حصوله على التدعيمات الخارجية المرغوبة .(Deci,1975,P.114)

وباختصار فان الدافعية الخارجية يبدو أنها تتزايد مع المكافأة المرغوبة التى تيسر الانجاز . أما الدافعية الداخلية فانها تتزايد نتيجة صعوبة الهدف حتى المستوى الأمثل . والمشكلة تتمثل في مواقف الحياة الفعلية ، وصعوبة الفصل بين النوعين من الدافعية اجرئياً (Deci, 1975, P. 117)

٢- معالجة وينــــــر : B. Weiner

قام "وينــر" باعادة تحليل ومراجعة نظرية الدافعية للانجاز التى قدمها كل من ماكليلاند وأتكنســون . وافترض أن النجـاح يـترتب عليه تقوية وتدعيم الميل نحو الانجاز للحصول على الهدف ، وأما الفشل فإنه يحدد للميل أن يستمر في اتجاه واحد (Weiner, 1965) .

وأوضح "وينر" أنــه اذا فشـل الفـرد في أداء مهمـة مـا فـان هـذا الفشـل سوف يجعله يثابر ويبذل المزيد من الجهد لانجاز هذه المهمة . حيث يترتب على الفشل اثارة الدافعية مرة أخرى . وينتج عن الفشل في أداء مهمة مانوعـان مـن التوافق للميل الناتج :

الأول : انخفاض احتمالية النجاح (Ps) ، حيث يتحقق الفرد من أن المهمـة صعبة أكثر مما يتصـور .

الثاني : تضاف المحاولة السابقة غير الناجحة الى الميـل النـاتج في المحاولـة الحاليـة وينشأ عن هذا النوع الثاني من التوافق نوع من المثابرة للتغلب على التوتر الناتج عن عدم الحصول على الهدف .

وأطلق وينـــر على الدافعية المتبقية من المحاولة الأولي ، والدافعيـة المثارة في المحاولة التالية اسم ((ميل القصور الذاتي)) Tnertial Tendency (Tg) وعدل وينـــر من معادلة الميل الناتج أو النهائى Resultant Tendency من خلال اضافة "ميل القصور الذاتي" (Tg) . وذلك على النحو الآتي : -

$$Tr = (Ms - M_{AF}) (Ps \times Is) + Tg .$$

الميل النهائى = (الدافعية لبلوغ النجاح - الدافع لتجنب الفشـل) (احتمالية النجاح × قيمة الباعث للنجاح) + ميل القصـــور الذاتي .

ومن التنبؤات التى أقيمت في ضوء هذا التصور الـذى قدمـه وينـــر مـن خلال هذه المعادلة ، هـو أن الافـراد الذيـن يـتزايد لديهـم الدافـع للنجـاح عـن الدافع لتحاشـي الفشـــل ($Ms > M_{AF}$) سوف يظهرون زيادة في الدافعية بعد الفشــل . تنبـؤ آخـر مهم يتمثل في أن الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع لتحاشي الفشـل عـن الدافـع للنجاح ($M_{AF} > Ms$) سوف يكونـوا أكثر فقـرا مـع زيـادة عـدد مـرات الفشل . لأن الميل الناتج عندهم يكون سلبيا دائما ، وينتهى هـذا الميـل السـلبى دائما بعد النجاح بينما يستمر بعد الفشل .

(Arkes & Graske, 1977, PP. 214 - 215)

٣- معالجة هورنـــر : M. S. Horner

اهتمت "هورنز" بدراسة الدافعية للانجـاز لـدى المرأة . وأوضحـت أن كلا من الدافع الى النجاح والدافع الى تحاشي الفشل اللذين،قدمهما أتكنسون غير كافيين لشرح السلوك المرتبط بالانجاز بالنسبة للمرأة . وعالجت هورنـــر بعض جوانب الضعف أو القصور في نظرية الدافعية للانجـاز كمـا قدمهـا أتكنسـون ، وماكليلاند . وذلك من خلال طرحها لمفهوم جديد يفسـر عدم استجابة المـرأة لظروف الاستثارة الانجازية ، هذا المفهوم هو الدافع لتجنب النجـاح Motive to Avoid Success (M-s) أو الخوف من النجاح Fear of Success . واعتبرت هورنـــز هـذا الدافـع على أنـه أحـد خصـال الشـخصية الكامنـة والمستقرة لدى الاناث ، والتى تتكون مبكرا أثناء اكتسابهن لهوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة غير مناسبه لهن كاناث أو سيدات ، وأنها ملائمة فقط بالنسبة للرجال . وبالتالي فان مواقف الانجاز التى تتضمن نوعا من المنافسة تخلق لـــديهن الصراعـات والتهديـدات والخـــوف مـن الرفـض الاجتمـــــاعي (Horner, 1968) .

وأوضحت هورنـــر أن المرأة ذات الدافعية المرتفعة للانجاز تجد نفسها في موقف صراع، فنجاحها قد يعنى فشلها ، فهى تريد أن تكون ناجحة الا أنهـا تخشى وفقا للتوقعات الاجتماعية السائدة بأن يفضى نجاحها الأكاديمى أو المهنـى الى فشلها كامرأة ، أو نبذ المجتمع لها . فهى في مواقف الانجاز لا تخشى الفشل ولكن تخشى النجاح . ومن ناحية أخرى اذا فشلت فذلك نـاتج لعـدم التزامهـا بمعايير الأداء . أما اذا نجحت فهى لم تلتزم بتوقعات المجتمع عن دورها كأنثى . ومن ثم فانه بالنسبة للمرأة فان الرغبة في الانجاز غالبا ما تكون مصحوبة بالدافع لتجنب النجاح ، أو الخوف من النجاح (Horner, 1968; 1972) .

ويلاحظ أن هورنر لم تضع الدافع لتجنب النجاح (M-s) في معادلـة حساب الميل الناتج Resultant - Tendency علـى الرغـم من أهميـة هـذا

الجانب بالنسبة للاناث . فالمرأة يمكن أن يكون لديهـا دافـع مرتفـع للنجـاح (Ms) ودافع منخفض لتحاش الفشل (MAF) . وتظـل منخفضـة في الميـل الناتج أو النهائي (Tr) - لأن الميل للتجنب ينشأ عن الدافع لتجنب النجـاح (M-s) .

وفي ضوء ذلك أوضح "أركيـس وجراسكي" أن معادلـة الميـل النهـائى Resultant - Tendency Equation - بالنسـبة للانـاث - يجـب تعديلهـا لتشمل ، الدافع لتحاشى النجاح وذلك . على النحو التالي: -

$$Tr = (Ms - M_{AF} - M_{-s}) (Ps \times Is).$$

حيث يشير Tr الى ناتج الدافعية للانجاز

Resultant Achievement Motivation

Ms = الدافع لبلوغ النجاح .

M AF = الدافع لتجنب الفشـــل .

M - s = الدافع لتجنب النجـــاح

Ps = احتمالية النجـــــاح

Is = قيمة الباعث للنجـــاح

وتعد هذه المعادلة في غاية الأهميـة عنـد حسـاب الدافعيـة للانجـاز لـدى الاناث ، لأنها تفترض وتضع في الحسـبان أن الانـاث تعـانين مـن الصـراع بـين الدافعية الى النجاح وخصال الدور الجنسي المكتسـب اجتماعيا ، والذى يكف من توجههن نحو السعي للانجاز (Arker & Graske, 1977, P. 216)

وبوجه عام يشير تصور هورنر الى أن المناخ الثقافي للمجتمع ينمى لـدى المرأة دافعاً لتجنب النجـاح . حيـث يـدرك النجـاح بالنسـبة للمـرأة علـى أنـه مكافىء للذكورة . هذا فضلا عن أن النجاح المهنى يفضى الى صراع داخلـى ،

فالخصائص المطلوبة قد تتعارض مع تلك المطلوبة للنجاح كامرأة (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب")

وعلى الرغم من أهمية هذا التصور في الربط بين الدور الجنسي - المكتسب من الاطار الثقافي والحضارى والمعايير والتوقعات السائدة - والدافعية للانجاز . فان هناك بعض المآخذ عليه ، مثل صعوبة قياس المفهوم الأساسى التى اعتمدت عليه هورنر في بناء تصورها ، وهو مفهوم الدافع لتجنب النجاح (Arkes & Graske, 1977, P. 218) .

٤- تصور بيرني وآخرون : R. C. Birney et al.

يعد "بيرنى وزملاؤه" غير راضين عن تحليل أتكنسون وافتراضاته واستنتاجاته التى توصل اليها في نظرية الدافعية للانجاز . وذلك للأسباب الآتية :-

أولا : أوضح بيرنى وزملاؤه أنه على الرغم من أن النتائج التى توصل اليها أتكنسون ولتوين (Atkinson & Litwin, 1960) تدعم نظرية أتكنسون ، فان هذه النتائج أمدتنا بدليل يتعارض مع هذه النظرية والتنبؤات القائمة على أساسها . فنظرية أتكنسون تشير الى أن الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة في الدافع الى تحاشى الفشل (M AF) عن الدافع لبلوغ النجاح (Ms) يظهرون أداء عاليا للمهمة التى يحتمل النجاح فيها بدرجة متوسطة . بينما يحدث عكس ذلك لدى الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع للنجاح عن الدافع الى تحاشى الفشل . كما تنبأ أتكنسون بأن الأفراد (MAF> Ms) المرتفعين في الدافع الى تحاشى الفشل بالمقارنة بالدافع للنجاح سوف يظهرون أداء مرتفعا جدا على المهام التى يحتمل النجاح عليها بدرجة كبيرة .

وأثبتت بعض الدراسات عكس ذلك ، حيث وجد مولتون R.W. Moulton أن الأشخاص الذين يتزايد لديهم الدافع الى تحاشى الفشل

عن الدافــع الى النجاح (M AF > Ms) لا يفضلــون أداء المهـام التـى يحتمـل النجاح فيها بدرجة كبيرة جداً (Birney, et al., 1969)

ثانيا : اعترض بيرنى وآخرون أيضا على افتراض أتكنســـون القائل بأن : -

$$Is = I - Ps$$

قيمة الباعث للنجـــــــــاح = ١- احتمالية النجـــاح

وأوضحوا أن أهمية المهمـة تؤثـر في البـاعث ، كمـا تؤثـر التدعيمـات الخارجية علىالأداء الناجح . ولذلك فان الأفـراد الذيـن يوجـد عندهـم الدافـع للنجاح أكبر من الدافع الى تحاشى الفشل (Ms > M AF) لا يتـأثرون باحتمالية النجاح التـى تقـدر مـن قبـل الآخريـن ، ويسـتجيبون فقـط في ضـوء معاييرهم الشخصية . وفي المقابل نجد أن الأفراد الذين يتـــزايد لديـــهم الدافـع الى تحـــاشى الفشل عن الدافـــع الى النجـــــاح (M AF > Ms) أكـثر تأثرا باحتمالية النجـــاح .

هذه الاعتبارات وغيرها أدت ببيرنى الى اسـتنتاج أن العلاقـة بـين قيمـة الباعث للنجاح (Is) ، واحتماليـة النجـاح (Ps) تمثـل سـؤالا امبريقيـا غـير واضح . وبالتالى فان المعادلة السابقة التى قدمها أتكنسون غـير صحيحـة وبهـا بعض أوجه القصـــــور .

ثالثا : افترض أتكنســون أن وجود الدافع المرتفع لتحاشى الفشل لـدى الفـرد يكف أدائه قبل البدء فيه وأثناء الأداء نفســـه . وأشار بيرنى الى أن الشـخص الذى لديه خوف مرتفع من الفشل ليس بالضرورى أن يودى مثل هـذا الخـوف الى كف أدائه في موقف الانجاز . وأوضح أن هذا الخوف يمكن أن ينشأ عنه أنواع مختلفة من السلوك ، تشمل كف الأدائه ، أوترك الموقف ، أوزيادة سلوك الانجـــاز .

وفي ضوء هذه الانتقادات التى وجهها بيرنى الى نظرية أتكنسون ، قدم صياغة بديلة مقترحة ، اشتملت على فئات لأنماط من الشخصية تختلف عن تلك التى استخدمت من قبل أتكنســــون .

وفي هذا الشأن قام "بيرنى وآخرون" بقياس الخوف من الفشل بواسطة اختبار تفهم الموضوع (T A T) ومن خلال تصميمهم لهذا الاختبار أمكنهم الحصول على درجة الضغط أو الدفع العدائى : Hostile Press (HP) . واحتوت الصور المستخدمة في هذا الاختبار على أشكال مختلفة اشتملت على السعى نحو الهروب ، والتوافق ، والتغلب على العقبات . وهي أشكال تتضمن الاستجابة للعداوة ، والتهديد. . . الخ . وليس بها ما يشير الى أنها تعنى محاولة الانجاز (Birney,et al .,1969, PP. 87 - 88)

ومحور هذه النظرية هو افتراض أن الأشخاص الذين تعرض عليهم مثل هذه الصور الخيالية سوف يظهرون سلوك تحاشى الفشل في موقف الانجاز (Birney, et al. , 1969, P. 93) .

وأوضح بيرنى وزملاؤه أن الأشخاص المرتفعين في درجة الدفع العدائى (HP) أفضل من المنخفضين - في جميع مواقف الانجاز . فالشخص المرتفع في الدافع العدائى ليس مدفوعاً للفشل ، ولكنه يتحاشى الفشل بسهولة من خلال عدم دخوله في موقف الانجاز . كما أشاروا الى أن الأشخاص المرتفعين في الدفع العدائى يفضلون أداء المهام المتوسطة في احتمالية النجاح - بالمقارنة بالأشخاص المنخفضين في الدفع العدائي . لأن مثل هذه المهام تمد الأشخاص المرتفعين في الدفع العدائي بمعلومات عن أقصى مستوى لقدراتهم .

وعلى الرغم من وجود هذا النموذج البديل - الذى قدمه بيرنى وزملاؤه - لسنوات عديدة فانه لم يحظ بالشيوع والانتشار مثل نموذج ماكليلاند - أتكنسون . إلا أن أهميته تمثلت في أنه لفت أنظار بعض الباحثين

للقيام بعدد من التعديلات في هذا النمـوذج ، مثل اضافة راينـور Raynor للوسيلية المدركـة وظهـور تصـور أتكنسـون وبـرش ,Arkes & Graske) (1977 P. 225 وهو ما نعرض له على النحـــو التالي : -

٥- تصور راينـــور : J.O. Raynor

حاول "راينور" الكشف عن بعض الغموض فيما توصـل اليـه كـل مـن مـاكليلاند وأتكنســـون في مجـال الدافعيـة للانجـاز . فقـد بـين مـاكليلاند (McClelland, et al ., 1953)أن الانجاز الخيالى في مهمـة القصـة المكتوبـة أفضل في حالة تضمين الأنا ego-involving (التى تصف المهمة كنمط مـن اختبارات الذكاء) - أكثر منه في حالة ما اذا كانت التعليمات المقدمـة تتسـم بالحيـــاد .

وأوضح "راينور" أن هذه النتائج لايمكن أن تودى الى فروق في اسـتثارة الحاجات الداخلية للانجاز . لأن المبحوثين يدركون أيضا هذه الاختبارات علـى أنها تعكس الجوانب المستقبلية المحتملة . فمن الممكن أن يدرك الأشخاص بعض المترتبات أو النتائج المسـتقبلية مـن خـلال النجـاح علـى المهمـة الحاليـة . وقـدم راينور في عام ١٩٦٩ اضافة لنموذج أتكنســون من خلال تأكيده على النتـائج المستقبلية المحتملة للنجاح أو الفشل في انجاز مهمة مـا ، واحتماليـة ادراك الفـرد لامكانية وجود صلة بين أدائه لمهمة ما في الحاضر على مستقبله . فـالأداء علـى المهام الحالية يعكس حاجة داخلية للانجاز تؤثر على مستوى انجاز المهام الأخـرى المشابهة في المستقبل . وسلوك الفرد في حالة ما اذا أدرك الاتفاق أو الاتسـاق بين الحاضر والنتائج المسـتقبلية - يختلـف عنـه في حالـة عـدم الاتسـاق بـين الحـاضر والمستقبل (Raynor, 1969)

وللتحقق من صحة افتراض العلاقة القوية بين أداء الفرد الحالي لمهمة ما والتوجه المستقبلي ، افترض راينور دلالة التوجه المستقبلي وأهميته بالنسبة للأداء الأكاديمى . وذلك من خلال قياس ما أسماه بالوسيلية المدركة - Perceived Instrumentality (PI) لدى مجموعة من الطلاب الجامعيين ممن يدرسون مقرر علم النفس ، حيث تم تقدير مستوى الأداء الأكاديمى لهؤلاء الطلاب ، واتجاههم نحو النجاح في المستقبل المهنى الذى يتوسمونه ٠ وتبين أن الطلاب المرتفعين في الحاجة للانجاز والمنخفضين في القلق من الفشل يحققون مستويات عالية من الأداء للالتحاق بالصفوف العليا ، خاصة بين هؤلاء الطلاب الذين يرون أهمية الدراسة في تحديد مستقبلهم المهنـى (Raynor, 1970) .

وقد أوضح ((حسن على حسن)) أن هذا التصور الذى قدمه راينور يفسر لنا ضعف الانجاز الأكاديمى في المجتمع المصرى عبر مراحل التعليم المختلفة ، والجامعى بشكل خاص ٠ حيث يقل الارتباط أويكاد ينعدم بين التخصص العلمي للطلاب ، والوظائف المهنية التى تسند اليهم مستقبلا . هذا فضلا عن ضعف العائد المادى المستقبلي المترتب على الحصول على شهادة جامعية لا توجد فرص عمل مواتية لاستثمارها (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب")

وقد حاول كل من "راينور وروبن" (Raynor & Rubin, 1971) فحص أثر التوجه المستقبلي للانجاز على حل بعض المسائل الحسابية في ظل ظرفين مختلفين :

الأول : ظرف طارئ أو غير متوقع . أما الظرف الثاني فهو متوقع . وتبين من هذه الدراسة أن الأفراد المرتفعين في الدافع الى النجاح عن الدافع الى تحاشى الفشل ($M_S > M_{AF}$) ينجحون في حل معظم المسائل أو المشكلات في

ظل الظرف الطارئ وغير المتوقـع • ممايشـير الى أن الأداء الحـالي يحـدد الفـرص المستقبلية .

وحـدث عكـس ذلـك بالنسبة للأفـراد المرتفعين في الدافـع الى تحاشـى الفشل عن الدافع الى النجاح (MAF > Ms) . فقد أمكنهم حل عدد محدود من المسائل في الظرف الطارئ غير المتوقع بالمقارنة بالظرف المتوقع .

وأشار راينور (Raynor, 1969) الى أن دراسة محـددات السلوك في ضوء الموقف الحالي تعد دراسة قاصرة , وبين أهمية الربط بين الظـروف الحاليـة والمستقبلية في هـذا الشـأن . وقـد نـاقش راينـور هـذا الجـانب ، وأوضـح أن النموذج الأصلى لأتكنسون يمكن التنبؤ من خلاله - على سـبيل المثـال - بـأن المرتفعين في الحاجة للانجاز سوف يفضلون المهام متوسـطة الصعوبـة في حـين أن المنخفضين في الحاجة للانجاز سـوف يفضلـون المهـام السـهلة جـداً ، أو الصعبـة جداً.

وقد أوضح راينور عكس ماتوصل اليه أتكنســـون من خـلال تصـوره للعلاقة بين أداء المهمة الحالية والنتائج المستقبلية • حيــث تبـين أن المرتفعـين في الحاجة للانجـاز سـوف يفضلـون المهـام السـهلة ، بينمـا يفضـل المنخفضـون في الحاجة للانجاز المهام الصعبة . فمن خـلال اختيـار المهـام السـهلة يـتزايد توجـه الشخص نحو الانجاز تدريجيا ، حيث الاستمرار والمواصلة في ضوء التوجـه نحـو الهدف المستقبلي (Raynor, 1969) .

كما أشار راينور الى أنه في حالة ارتفاع الدافع لبلوغ النجاح عن الدافـع الى تحاشي الفشل ، فان هناك احتمالية لزيادة باعث النجاح . وهـذا يعنـى أن محصلة أو نتاج الدافعية (Tr) Resultant Ach. Motivation سـوف يكون على النحـو التالي : -

$$Tr = (Ms - M_{AF})(Ps \times Is)$$

محصلة الدافعية للانجاز = (الدافع لبلوغ النجاح - الدافع لتحاشي الفشل) (احتمالية النجاح × قيمة الباعث للنجاح) .

وأوضح راينور أن هذه المعالجة لنظرية الانجاز تعد في غاية الأهمية نظراً لأنها تسمح بتحليل مواقف الحياة الفعلية التى لم تعالج بشكل كاف في النموذج الأصلى لما كليلاند وأتكنسون (أنظر: Raynor, 1969; 1970)

٦- تصور أتكنسون وبرش : J.W. Atkinson & D. Birch

قدم أتكنسون وبرش تحليلاً رياضياً متصورا للدافعية للانجاز ، وقدما أطاراً نظريا يأخذ في الحسبان مشكلات التغير في ميول الفعل Action Tendencies عبر الوقت ، والعلاقات القائمة بين العديد من هذه الميول . وتبلور هذا التصور فيما أطلق عليه أتكنسون وبرش " بنظرية الفعل " Theory of Action أو " النظرية الدينامية للدافعية للانجاز " :

Daynamic Theory of Achievement Motivation
(Atkinson & Birch, 1970)

وتسلم هذه النظرية بأن هناك تفاعلا ، بين كل من الدافع الى النجاح ، والدافع الى تحاشى الفشل . وأن القوى الدافعية الدينامية الناتجه عن هذا التفاعل تؤثر في اختيارات المهام الصعبة ، وفي الميول الموجهة نحو الهدف - والتى تمتلك خصائص القصور الذاتي Inertial Properties المشابهة لفيزياء نيوتن - حيث تتغير أهمية هذه الميول فقط عندما توجه اليها بعض القوى .

وافترض أتكنسون وبرش عمليتين للقصور الذاتي ، نعرض لهما على النحو الآتي : -

العملية الأولى : ميل الفعل: Action Tendency :-

يحدد ميل الفعل نشاط الفرد لاختيار الأداء . فميل الفعل من أجل النشاط يتزايد كنتيجة لقوى الاثارة (F) Instigation Forces - والتى

تنشأ أو تستثار بواسطة العديد من المنبهـات . فعلـى سبيل المثـال تـؤدى رؤيـة الطعام الى زيادة ميل الفرد نحو سلوك تناول هذا الطعـام. واذا كـانت المنبهـات الموجودة في موقف الانجاز تشجع على المثابرة ، فان قـوى الاثـارة سـوف تزيـد من ميل الفعل لأداء المهمة ، حتى يصبح هذا الميل مسـيطراً علـى الفـرد ويدفعـه لانهاء هذه المهمة .

وفي مقابل ذلك نجد قوى الاكتمال أو الاستهلاك Consummatory Forces ، وهى القوى التى تضعف مـن ميـل الفعـل عندمـا يندمـج الفـرد في نشاط معين - حتى يصبح ميل الفعل لأداء مهمة أخرى أكثر سيطرة وسـيادة ، ويتحول الفرد الى هذه المهمة . فسلوك تناول الطعام على سبيل المثال يميـل لأن ينقص الميل للاستمرار في القيام بهذا السلوك .

وتعتمد التغيرات في ميل الفعل على آثار كل من قـوى الاثـارة ، وقـوى الاستهلاك ، حيث يتزايد الميـل للاندمـاج في نشـاط معين اذا كـان تأثـير قـوى الاثارة على هذا النشاط أكبر من قوى الاستهلاك (F > C). في حـين تتناقص قوى الميل اذا كانت قوى الاستهلاك أكبر من قوى الاثارة (C > F)

العملية الثانية : ميـــل الرفض : Negation Tendency :-

أما العملية الثانية مـن عمليـات القصـور الذاتـي فتتمثـل في ميـل الرفـض الذى يقاوم ويضعف أثر ميل الفعل (Atkinson & Birch, 1970, P. 204) . وافترض أتكنسون وبرش أن أفعال الخوف من الفشـل تعمـل كميـل للرفض . في حـين أن أفعـال الأمـل في النجـاح تعمـل كميـل للأداء والفعـل . ويشير هذا الى الفرق الجوهرى بين ميول الفعل وميول الرفض . حيث تتنـاقص ميول الفعل فقط عندما ينشغل الفرد أو يرتبط بأداء سلوك معين . بينما يتناقص

ميل الرفض عندما يقاوم ميل الفعل .Atkinson & Birch , 1970, PP) 232 - 233; Atkinson 1974, PP. 297 - 301) .

وترتبط ميول الفعل وميول الرفض بالشخصية من خلال قوى الاثارة وقوى الاستهلاك . فالدافع لتحقيق النجاح يرتبط بقوى الاثارة لدى الأفراد المرتفعين في الدافع للانجاز ، فهم أكثر استجابة لهاديات الانجاز ، ويرتبطون بمهام الانجاز بسرعة كبيرة ، ويثابرون في هذه المهام فترات أطول من الأفراد المنخفضين في دافعية الانجاز .

ويحدث عكس ذلك في حالة الدافع الى تحاشى الفشل ، والذى يرتبط بقوى الكف . لذلك فان الفرد المرتفع في الخوف من الفشل يتسم بالبطء الشديد عند البدء في مهام الانجاز ، ويتحول بسهولة من هذه المهام الى المهام غير المنجزة لأنه أقل مثابرة (Slade & Rush, 1991) .

وقد افترض أتكنسون وبرش أن الأفراد (MAF > Ms) الذين يتزايد لديهم الدافع الى تحاشي الفشل عن الدافع الى النجاح يظهرون مثابرة وأداء أفضل بعد النجاح أكثر منه بعد الفشل . أما الأفراد الذين < Ms) M AF) يتزايد لديهم الدافع الى النجاح عن الدافع الى تحاشي الفشل فيؤدون ويثابرون بشكل أفضل بعد الفشل عنه بعد النجاح . وذلك نتيجة الافتقاد الى ميل الرفض الذى يأتي عن طريق النجاح .

الا أن هذا التصور كما أشار "برودى" به بعض الغموض والمشكلات التى مازالت في حاجة الى البحث الامبريقي - Brody, 1983, PP. 100) .101)

ومن التطورات التى حدثت بالنسبة لتصور أتكنسون وبرش هو ادخال عمل كل من قوى الكف والاثارة في تنبية الحاسب الآلي للعمليات العقلية في

اختيارات المهام الصعبة (Kuhl & Blankenship, 1979) ،حيث تفترض النظرية القائمة على التنبية Stimulation الآثار التالية : -

١- سوف يختار الأفراد ذوو الدافعية الايجابيـة المهـام الأكـثر صعوبـة عـن ذوى الدافعية السلبية .

٢ - يحدث تحول تدريجي في اختيار المهام الأكـثر صعوبـة لـدى كـل مـن ذوى الدافعية الايجابية وذوى الدافعية السلبية .

٣- يظهر الأفراد ذوو الدافعية الايجابية (أو المدفوعين ايجابيا) تحولاً سريعا في اختيار المهام الأكثر صعوبة بالمقارنة بالأفراد ذوى الدافعية السلبية .

وعلى الرغم من أن هذه الدراسة التى قام بها كوهل وبلانكنشب تمثل تقدماً في المجالين المفهومي والامـبريقي في مجـال نظريـة الدافعيـة للانجـاز ، فـإن هناك العديد من التساؤلات التى مازالت في حاجة الى الاجابة عنها . فـالتحول نحو المهام الأكثر صعوبة _ على سبيل المثال - ليس مستمراً على طول الخـط ، فهناك سقف معين للأثر . حيث يمكن أن يتحول الأشخاص الى المهـام المتزايدة الصعوبـة لفـترة قصـيرة ، ثـم يسـتقرون عنـد مسـتوى معـين (Slade & Rush, 1991) .

ثالثا : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية التنافر المعرفي :

Cognitive Dissonance Theory

كمـا تمثـل نظريـة التنـافر المعـرفي - التـى قدمهـا ليـون فسـتنجر L. Festinger - امتداداً لمنحـى التوقـع - القيمـة . وتشـير هـذه النظريـة الى أن لكل منا عناصر معرفية تتضمن معرفة بذاتـه (مانحبـه ومـا نكرهـه ، وأهدافنـا ، وضروب سلوكنا) . كما أن لكل منا معرفة بالطريقة التى يسير بها العالم من حولنا . فاذا ماتنافر عنصر من هذه العناصر مع عنصر آخر بحيث يقضى وجود

أحدهما منطقيا بغياب الآخر ، حدث التوتر الذي يملى علينا ضرورة التخلص منه (محى الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ، ص ٢٣).

وتفترض هذه النظرية أن هناك ضغوطا على الفرد لتحقيق الاتساق بين معارفه أونسق معتقداته ، وبين أنساق معتقداته وسلوكه . وأشار فستنجر الى أن هناك مصدرين أساسيين لعدم الاتساق بين المعتقدات والسلوك هما :-

١- آثار مابعد اتخاذ القرار .

٢- آثار السلوك المضاد للمعتقدات الاتجاهات .

فقد ينشأ عدم الاتساق بين الاتجاهات والمعتقدات التى يتبناها الفرد وبين سلوكه نظراً لأن الفرد اتخذ قراره دون تروي أو معرفة بالنتائج المترتبة على اتجاهاته وقيمه ومعارفه . أما فيما يتعلق بآثار السلوك المضاد للاتجاه ، فقد يعمل الشخص في عمل معين ويعطيه أهمية كبرى على الرغم من أنه لايرضى عنه في الحقيقة . فهو يعطيه قيمة وأهمية لأنه يريد مثلا الحصول من ورائه على كسب مادى . ومن هنا ينشأ عدم الاتساق بين القيم والسلوك . وتوصف أشكال عدم الاتساق هذه بأنها حالات من التنافر المعرفي (أنظر : عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٢ ؛ Festinger, 1957) .

وتنشأ حالات التنافر المعرفي هذه عندما يمتد عدم الاتساق الى أشياء مهمة بالنسبة للأفراد . وعندما يشعر الفرد بهذه الحالة تدفعه الى أن يخفض درجة التنافر أو يستبعده بغية تحقيق الاتساق . ومن ثم يمثل التنافر المعرفى مصدرا للتوتر يؤثر في سلوك الأفراد . وبالتالي فهو يساعدنا على التنبؤ بالظروف التى تدفع الأفراد الى الانجاز ، والظروف التى تحول دون ذلك . حيث يعد الاتساق أحد المؤثرات الدافعية المهمة في سلوك الانجاز . وهذا ما أشار اليه " محى الدين حسين"(١٩٨٨ " أ " ص ٢٢) بأن أهمية نظرية التنافر المعرفي ترجع الى اهتمامها بالجوانب المعرفية في الدافعية والسلوك .

كما تساعدنا هذه النظرية على تفسير ما نلاحظه من مظاهر التراخي وعدم الجدية بين بعض طلاب الجامعة ، وانخفاض مستوى دافعيتهم للاطلاع والانجاز حيث يشعر هؤلاء الطلاب بحالة شبيهة بالتنافر المعرفي . فهم قد يعطون قيمة وأهمية كبيرة للتعليم والنجاح ، ومع ذلك يشعرون بضعف العائد من وراء هذا النجاح في المستقبل.

ويتسق ذلك مع ما أوضحه " حسن على حسن " عند محاولته تفسير ضعف التوجه الانجازى العام لدى الأفراد في المجتمع المصرى في ضوء عدة عوامل أو أسباب . كان من بينها ضعف ارتباط التخصص العلمى بالتوجه المهنى المستقبلي ، وانخفاض قيمة الباعث للانجاز ، والعائد المتوقع من النجاح ، والنتائج المترتبة على الفشل .... الخ (حسن على حسن ، ١٩٨٩ " ب ").

ونظرا لبعض المآخذ وأوجه القصور في نظرية التنافر المعرفي فقد قدم فيشباين وأجزين " نموذج الفعل المبرر عقليا The Reasoned Action Model لتحديد العلاقة بين المعتقدات والاتجاهات من ناحية والسلوك من ناحية أخرى ، وتحديد العوامل المسئولة عن الاتساق بينهما ، مع الافتراض المبدئي بأن الأشخاص يسلكون . بناء على منطق معين . ويتلخص هذا النموذج في ثلاث خطوات : -

الأولى : يمكن التنبؤ بسلوك الشخص من خلال النية أو المقصد .

الثانية : يمكن التنبؤ بالمقاصد السلوكية من خلال متغيرين هما اتجاه الشخص نحو السلوك،وادراك الشخص لاتجاه الآخرين نحو هذا السلوك .

الثالثه : يمكن التنبؤ بالاتجاه نحو السلوك من خلال اطار التوقع - القيمة .

فأداء الفرد لسلوك معين أو عدم أدائه يرتبط بمعتقداته الشخصية عن مترتبات القيام بهذا السلوك ، وبمعتقداته عن نظرة الآخرين وتوقعهم لهذا الأداء

، وكذلك بدافعية الفرد لاتمام هذا الأداء . وذلك كما هو مبين في المعادلة التالية :

السلوك = النية لأدائه = (مجموع معتقدات الفرد عن احتمال أن يؤدى القيام بهذا السلوك الى مترتبات معينة × تقييمه لهذه المترتبات) + (مجموع ادراكاته لتوقعات الجماعة المرجعية × دافعيته لاكمال أداء السلوك)) (Fishbein & Ajzen, 1975, P. 45).وبوجه عام فقد كشف البحث في مجال التنافر المعرفي عن أهمية عملية الاتساق في فهم الظروف التى تقف وراء الدافعية للانجاز .

وهذا ما توصل اليه آدمس (Adams, 1965) في دراسته للممارسات المتكافئة أو المتعادلة في المنظمات والمؤسسات . حيث يقارن الشخص بين المدخلات Inputs (مثل المجهود ، الوقت الذى يستغرقه في العمل ... الخ) والعائد أو المخرجات Outpus (مثل العائد المادى ، العائد المعنوى ، الاعتراف الاجتماعي ..... الخ).وأوضح آدمس أن عدم التكافؤ بين هذه المدخلات والمخرجات يؤدى الى حالات من الدافعية السلبية (مثل التوتر) ، والذى يسعى الشخص الى التخلص منها من خلال اللجوء الى احدى الطرق التالية :

أ - التشويه المعرفي لمدخلات الفرد و/ أو مخرجاته .

ب - الانسحاب من الموقف .

جـ - التغيير الفعلى أو المتصور لمقارنة الشخص بين المدخلات و/ أو المخرجات .

د - التغيير الفعلى لمدخلات أو نتائج الفرد .

وطبقا لتصور آدمس Adams فان المدخلات (والتى تتمثل في سلوكيات الانجاز) سوف تتزايد في حالة ما اذا كانت النتائج أوالمخرجات

المترتبة على ذلك مرضية بالنسبة للفـرد . بينمـا تتنـاقص سـلوكيات الانجـاز اذا كان العائد أو المخرجات منخفضة وغير مرضية (Adams, 1965) .

ولنموذج آدمس هذا معقوليتـه ممـا جعلـه أكـثر حيويـة في فهـم الدافعيـة للانجاز في المستقبل . هـذا على الرغـم مـن أوجـه القصـور المنهجيـة في قضايـا القيـاس والمفـاهيم التـى اشـتمل عليهـا هـذا النمـوذج ، ومشـكلة عـدم التمييـز الدقيــق بين المدخلات والمخرجات (أنظر : Korman, 1974 , P. 187

وقـد أدى هـذا الى قيـام "ويـك ونسـت" K.E. Weick & B. Nesset بحصر حالات المقارنة بين المدخلات والمخرجات بالنسبة للشـخص ، وبين الشخص والآخرين . وذلك كما هو مبين في الجدول الآتي : -

جـــــدول رقم (٢)

حالات المقارنـــة بين المدخلات والمخرجـــات لدى الشخص - بالمقارنة بالآخريـــن

المقارنة	الشخـــــص بالمقارنة بـ		الآخـــــرين	
	المدخلات المدركة ذاتيا *	المخرجات المدركة ذاتيا**	المدخـــلات المدركة ذاتيا	المخرجـــات المدركة ذاتيا
١	منخفضة	منخفضة	مرتفعة	منخفضة
٢	منخفضة	منخفضة	منخفضة	مرتفعة
٣	منخفضة	مرتفعة	منخفضة	منخفضة
٤	مرتفعة	منخفضة	منخفضة	منخفضة
٥	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	منخفضة
٦	مرتفعة	مرتفعة	منخفضة	مرتفعة

(من خلال : Korman, 1974, P. 187)

وفي ضوء ما سبق يتضح أن نظرية التنافر المعرفي لفستنجر تؤكد أن التناقض أو التنافر بين المعارف ينشأ عنه حالة منفرة Aversive State تدفع الفرد لأن يسلك للتقليل من التناقض وتحاشى المواقف المستقبلية التى يمكن أن تؤدى الى ذلك .

---

* Self Perceived Inputs

** Self Perceived Outputs

وعلى الرغم من أن "فستنجر" في نظريته عن التنافر المعرفي لم يربط بين عدم التطابق Incongruity والدافعية الداخلية Intrinsic Motivaion - فان تصوره يشير الى أن السلوكيات المدفوعة داخليا هي سلوكيات مدفوعة بواسطة الحاجة الى تقليل التنافر بين المعارف . حيث يسلم فستنجر بأن كل المعارف المتنافرة يترتب عليها الشعور بعدم الراحة ، وبالتالي السلوك لتقليل التناقض (Deci, 1975, P. 32) .

وهذا ما أشار اليه "هب وتومسون" من أن عدم التطابق بين المدخلات والتنظيم العصبى Cerebral Organization دائما منفر . ثم غير "هب" بعد ذلك في دراساته التالية من هذا التصور . وأوضح أن عدم التطابق في المواقف الفعلية يمكن أن يكون ممتعاً بالنسبة للفرد . فالأفراد يسلكون أحياناً ليقللوا من عدم التطابق ، وفي أوقات أخرى يسعون الى عدم التطابق) Hebb & Thompson, 1954) .

وهذا ما تحدث عنه " هانت " بالمستوى الأمثل من عدم التطابق السيكولوجي Optimal Level of Incongruity وأن الأفراد مدفوعين للبحث عن هذا المستوى (Hunt, 1965) .

ويتشابه هذا مع ما أشار اليه ماكليلاند وآخرون (McClelland, et al., 1953) بعدم التطابق الأمثل بين الادراك ، ومستوى التكيف ٠ وأرجع ماكليلاند وآخرون التفاوت بين الادراك ومستوى التكيف الى أسباب الاستجابه الوجدانية الأولية حيث تقترن الهاديات بالحالة الوجدانية فتصبح هذه الحالة قادرة على التجدد Redintegration. ويعد هذا التجدد للحالة الوجدانية بمثابة الدافع، فكل سلوكيات الفرد مدفوعة بواسطة هذا التجدد للحالة الوجدانية. وينشأ عن الهاديات التى ترتبط بموقف يتضمن درجة متوسطة من

التناقض وجدان ايجابي يؤدى الى دافعية نحو السلوك . أما الهاديات التى ترتبط بتفاوت أو تناقض كبير سوف يترتب عليها وجدان سلبى يؤدى الى دافعية تحاشي السلوك (Deci, 1975, P. 43) .

ويفترض "ماكليلاند وآخرون" أن التفاوت الأمثل Optimal Discrepancy بين المدخل Input ومستوى التكيف هو مركز ومحور الدافعية الداخلية . بينما يفترض "ديمبروايرل" Dember & Earl أن استمرارية المستوى الأمثل من عدم التطابق بين المدخلات والتوقعات هو الأساس السيكولوجي للدافعية . فالسلوك المدفوع داخليا يرجع الى الحاجة الى التفاوت الأمثل بين المدخل والتوقع في الوقت الذى يكون فيه السلوك المدفوع . أما بالنسبة لماكليلاند فلا يوجد تفاوت في الوقت الذى يكون فيه السلوك (المرجع السابق ، ص ٣٥ - ٣٦).

فالدوافع في ضوء نظرية ماكليلاند متعلمة من خلال المزاوجة بين الهاديات والخبرات الوجدانية . فالدافع للانجاز على سبيل المثال هو دافع متعلم من خلال ارتباط الهاديات بمعيار الامتياز والوجدان الايجابي ، وهو دافع داخلي والمكافأة بالنسبة له تتمثل في الانجاز ذاته (المرجع السابق ، ص.٧٧) .

رابعا : نظرية العزو: Attribution Theory وتطبيقاتها في مجال الدافعية للانجاز :-

تعد نظرية العزو من النظريات المهمة في مجال دراسة الدافعية الانسانية بوجه عام ، والدافعية للانجاز بوجه خاص . وتهتم نظرية العزو بكيف يدرك الشخص أسباب سلوكه ، وسلوك الآخرين . وذلك لأن الأفراد لا يعزون

السببية للفاعل Actor فقط، ولكن أيضاً للبيئة . فالمعزيات السببية هى التى تحدد مشاعرنا واتجاهاتنا وسلوكنا نحو أنفسنا والآخرين .

ويفترض منظور العزو الدور المهم الذى تقوم به المعارف والمعلومات في عملية العزو ، حيث يسعى الشخص لتفسير وفهم الأحداث ومحاولة التنبؤ بها . ويركزالباحثون في هذا المجال على العزو المعرفي للسببية على اعتبار أن المعرفة لا تؤثر فقط على عمليات العزو ، بل تشمل أيضا السلوك (Arkes & Graske, 1977) .

ونعرض فيما يلى لبعض التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو السببى. ثم ننتقل بعدذلك للحديث عن تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز . وذلك على النحو التالي :

أ - التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو : -

١- فريتز هايدر : التحليل البسيط أو الساذج لعمليات العزو :

F. Heider : Naive Analysis of Attribution Processes

يعد "هايدر" هو المؤسس لنظرية العزو ، ومن أوائل المهتمين بدراسة دوافع الأفراد الكامنة وراء تفسيراتهم السببية . فقدم التحليل الفلسفى لمشكلات العزو في مقالة له عن السببية الظاهرية Phenomenal Causality سنة ١٩٤٤ ، ثم قدم نظريته لعملية العزو في السلوك الاجتماعى في كتابه " سيكولوجية العلاقات بين الأشخاص " سنة ١٩٥٨ (أنظر : Heider, 1958) . ومنهج ومضمون هذه النظرية مستمد من نظرية المجال التى أسسها ليفن ومعاونيه .

وقد أُطلق على نظرية هايدر " علم النفس الشائع أو الساذج " Heider`s Naive Psychology ، - كمصدر لمعرفة سلوك العلاقات بين

الأشخاص . وأوضح هايدر أن دراسة الدافعية تتطلب معرفة النظريات التى يستخدمها الأفراد في علاقاتهم اليومية مع الآخرين . وأعاد صياغة منحاه وجعله أكثر بساطة من خلال استخدامه لعدد من المصطلحات مثل " يستطيع ، يحاول " : Can, Try في شرح عمليات العزو ، وذلك بدلا من المصطلحات الغامضة والمركبة مثل الحافز الغريزى Instinctual Drive ، وتحقيق الذات Self - actualization . وقدم هايدر نظرية تفسر سلوك العلاقات بين الأشخاص ، حيث يشتمل هذا السلوك على ادراك الشخص الآخر ، وتحليل الفعل ، وتأثير المتغيرات البيئية في عملية العزو ، وغير ذلك من الجوانب . (Arkes & Graske, 1977, P. 252)

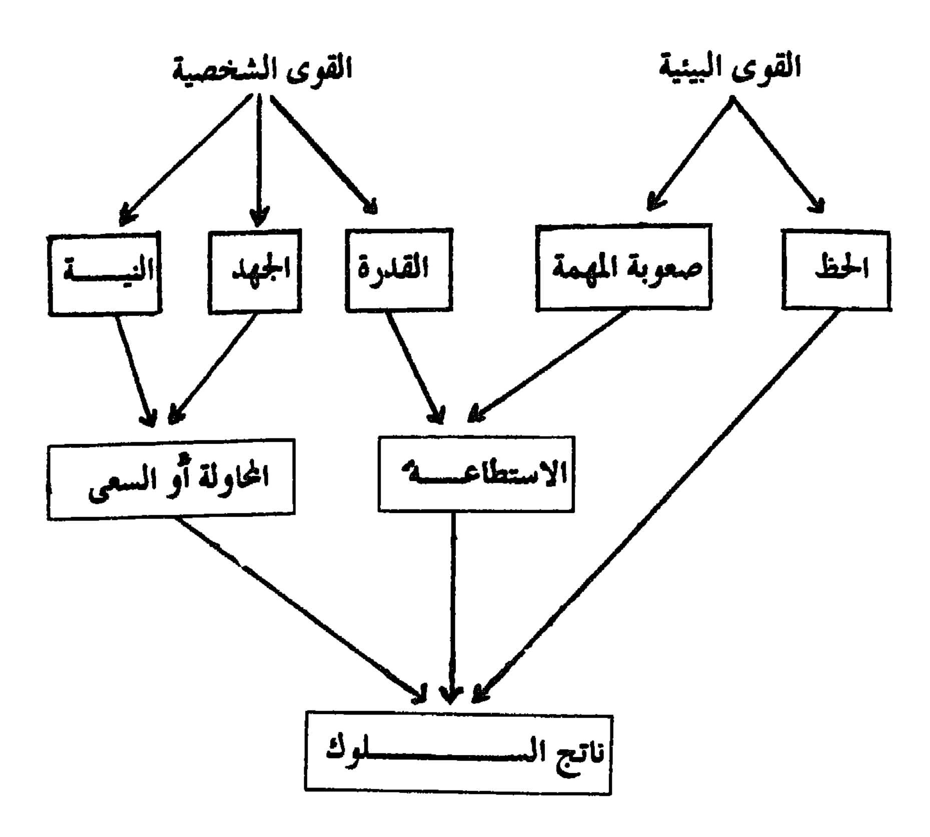
ويرى هايدر أن هناك دافعين رئيسيين وراء التفسيرات السببية التى يقدمها الأفراد : -

الدافع الأول : ويتمثل في الحاجةالى تكوين فهم متسق ومترابط عن العالم المحيط . حيث يستخدم الأفراد المباديء البسيطة في ادراكهم للآخرين والموضوعات الفيزيقية .

الدافع الثاني : حاجة الفرد للتحكم والسيطرة على البيئة والتنبؤ بالعالم المحيط به . ومن الحاجات الأساسية لارضاء هذا الدافع القدرة على التنبؤ بكيف يسلك الأفراد في المستقبل ، والتى تمكنهم من رؤية العالم بشكل منظم . كما أنه لكى يتوفر لدينا مستوى مرضى من التحكم في بيئتنا ، يجب أن يتوفر لدينا القدرة على التحكم في سلوكيات الآخرين (Sears, et al ., 1985) .

وأوضح هايدر أن هناك ظروفا مختلفة تقف وراء عملية عزو الشخص للأحداث . وأطلق على هذه الظروف الخصائص المهيئة Dispositional Properties . وفي ضوء ذلك قدم هايدر مخطط العزو ، الذى يشير فيه الى أن الأفراد يعزون الأحداث الى القوى الشخصية ، أو القوى البيئية ، أو الاثنين

معاً . كما أنهم يفسرون عائد السلوك في ضوء هذه الجوانب . وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -



شكل رقم (٦)

يبين مخطط العزو لـــدى هايدر

(أنظر : Heider, 1958)

وفي ضوء هذا التصور أمكن لهايدر صياغة المعادلة الآتية : -

الأحداث = دالة القوى الشخصية + القوى البيئية .

= دالة (النية × الجهد) + (القدرة × صعوبة المهمة)

= دالة المحاولة أو السعي + الاستطاعة

وفيما يتعلق بالقوى الشخصية فهى تشتمل على مكونين هما القوى Power ، والدافعية . وتتحدد القوى بواسطة القدرة ، والتى تعد ذات أهمية بالنسبة للسلوك الدافعي .

ويطلق على المكون الدافعي للسببية الشخصية المحاولة أو السعى Trying والذى يشتمل على كل من النية والمجهود . والنية هى مكون نوعى يشير الى محاولة الفرد وسعيه للفعل . أما الجهد فهو مكون كمي يتمثل في مقدار بذل الجهد .

أما بالنسبة للقوى غير الشخصية أو البيئية فهى تتضمن كل من الحظ وصعوبة المهة ،وتتفاعل صعوبة المهمة مع القدرة لتقديم مايسمى بالاستطاعة أو الامكانية .

وقد أشار هايدر الى أن الاعزاءات السببية توجه بدرجة أكبر نحو الشروح أو التفسيرات الشخصية عن الشروح غيرالشخصية .(Deci, 1975; Arkes & Graske, 1977)

وأوضح هايدر أن هناك ظرفين محددين للسببيةالشخصية هما :

١- الحالة النهائية اوالغائية : Equifinality :-

وتعنى أن هناك حالة نهائية أو غاية واحدة One end state في حين توجدالعديد من الطرق الموصلة الى هذه الغاية .

٢- السبب المركزى : Local Cause:-

حيث يوجد لدى الشخص العديد من الطرق الموصلة الى الهدف ، ويختار من بينها احدى الطرق المؤدية الى الهدف أو االغاية المرغوبة وذلك في ضوء أقلها مجهودا (أنظر: Deci, 1975, PP. 243 - 244)

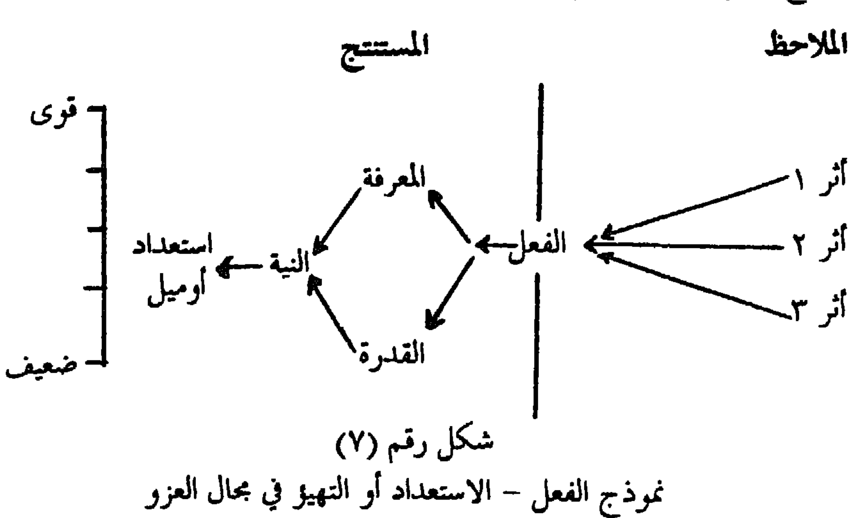
٢- جونز ودافيذ : الاستدلالات المتقابلة أو المتناظرة :

Jones and Davis : Correspondent Inference

طور "جونز ودافيذ" نموذج فعل الاستعداد Act - to - Disporition Model لعملية العزو . وذلك من خلال مراجعتهما لنظرية هايدر ، والتركيز على كيفية استنتاج الملاحظ observer لأسباب السلوك .

ويتفق " جونز ودافيذ " مع " هايدر " في افتراض أن الفرد يعزى سلوكه اما الى خصائص الفاعل أو خصائص البيئة . ويختلفان مع هايدر في أنهما ركزا فقط على أهمية السببية الشخصيه في عملية العزو . وأوضحا أن السببية غير الشخصية تصبح مهمة فقط في حالة ما اذا كانت الاعزاءات الشخصية ضعيفة أو غير موجودة (Jones & Davis, 1965) .

واقتصر نموذج "جونز - دافيذ" على الموقف الذى يعرف فيه الفاعل مسبقا نتائج أو مترتبات فعله (معرفة) ، ويكون قادرا على تقديم النتائج المرغوبة (قدرة) (Arkes & Graske, 1977) ويبين الشكل التالي نموذج العزو لدى جونز ودافيذ:-



شكل رقم (٧)

نموذج الفعل - الاستعداد أو التهيؤ في مجال العزو

(Jones & Davis, 1965)

وفسر "جونز ودافيذ" عملية العزو في ضوء هذا النموذج • ففي البداية تتم ملاحظة سلوك معين والآثار المترتبة عليه (مثال : شخص يذهب الى البنك ومعه سلاح)، اذن الملاحظ سوف يستنتج نوايا هذا الشخص (انه يخطط لسرقة البنك) . وفي ضوء ذلك تتحدد الاستعدادات الشخصية في عملية العزو . ومثل هذه الاستعدادات تشتمل على سمات شخصية (أن هذا الشخص غير أمين) . فعلية العزو اذن طبقا لهذا النموذج تمتد من الفعل Action الى النية Intention ثم الاستعداد Disposition (Jones & Davis , 1965)

٣- كيلى : عمليات العزو السببى المتعدد :

Kelley : Processes of Multiple Causal Attribution

أعاد " كيلى " صياغة ما قدمه " جونز ودافيذ " في سلسلة من المقالات والدراسات (منها : Kelley, 1971; 1973) . وأوضح " كيلى " أن عملية العزو السببى عملية معقدة أو مركبة ، ويجب أن تأخذ في الاعتبار الأسباب المتعددة التى يترتب عليها أثر معين .

وعلى الرغم من اعتماد كيلى على نموذج هايدر في هذا الشأن ، فإنه قدم معالجة وتحليلا لفروض جديدة . فقدم نوعين من المفاهيم لشرح عملية العزو السببى في نوعين من المواقف : -

النوع الأول : المفاهيم المتنوعة أو المتلازمة Covariation Concepts وتطبق في المواقف التى يكون فيها لدى الشخص القائم بعملية العزو معلومات من ملاحظات عديدة لعمل استنتاجاته .

النوع الثاني : المفاهيم المحددة الشكل : Configuration Concepts :

وهي المفاهيم التى تطبق في المواقف التى يكون فيها لدى الشخص القائم بـالعزو معلومات من ملاحظة واحدة .

ومن خلال هذين النوعين من المفاهيم قدم كيلى نموذجين لتفسير عمليـة العزو ، نعرض لهما على النحو الآتي : -

النموذج الأول : نموذج التلازم في العزو :

The Covariation Model of Attribution

وفيه أوضح كيلى أن الأثر لا يعزى دائما الى سبب واحـد . فعـزو أثـر السلوك لسبب ما (في الشـخص أو البيئـة) يعتمـد علـى الملاحظـة بـأن الأثـر والسبب يحدثان معا دائما . فعلى سبيل المثال الطـالب الـذى أدى بشـكل سـئ على أحد اختبارات التحصيل ، فان عزوه للأداء الضعيف على هذه الاختبارات يتمثـل في صعوبـة هـذا النـوع مـن الاختبـارات . وهنـا نجـد أن الأثــر (الأداء الضعيف) والسبب (نمط الاختبار) مترابطان أو متلازمان عبر الوقت .

واستخدم كيلى نموذج ثلاثي الأبعاد للتنبو بالأسباب المتعددة التى تختلف باختلاف الأثـر . فـأى نـوع مـن السـلوك يمكـن أن نجـد لـه ثلاثـة أنـواع مـن الأسباب هى : -

١- المنبهات الخارجية : External Stimuli ، والـذى يوضـع علـى بعـد الكيانات أوالموجودات Entities Dimension .

٢- الملاحظ : Observer (شخص آخـر أو الفـرد نفســـه) ، ويوضـع على بعد الأشخاص : Persons Dimension.

٣- الموقف أو الســياق : Situation or Context ، الـذى يحـدث فيـه السلوك ويوجد على بعد الزمن Time/ Modality.

ويتشابه البعدان الأول والثاني مع ما تحـدث عنـه " هـايدر " بالسـببية والبيئيـة الشخصية . أمـا البعـد الثـالث فهـو مصـدر جديـد مـن مصـادر عمليـة العـزو) Kelley, 1973) .

النموذج الثاني : النموذج الصوري أو الشكلى للعزو:

The Configuration Model of Attribution

ويمكن من خلال هذا النمـوذج تحديـد الاعـزاءات السـببية علـى أسـاس بيانات محدودة يمكن الحصول عليها من ملاحظة فردية ، ويشتمل على مبدأين:

١- مبدأ النقصـــان أو التغاضي: Discounting Principle ويشـير الى أن الفرد يهمل أو يتغاضى عن بعض الأسـباب في حالـة مـااذا وجـد أسـباباً أخـرى أكثر دقة ومعقولية من وجهـة نظـره . كمـا يشـير الى أن الاعـزاءات الداخلية سوف تكون ضعيفة اذا وجدت الأسباب الخارجية . والعكس صحيح .

٢- مبدأ زيادة الأداء في ضوء الخبرة السابقة :Augmentation Principle ويختلف هذا المبدأ عن مبدأ الاهمال . فهـو يمكننـا مـن التنبـؤ وتدعيـم العـزو الداخلي عندما يأخذ السلوك مكاناً في سياق يتضمن صعوبات خارجية . فعلى سبيل المثال يمكن لشخص ما أن يرى نفســـه على أن لديـه القـدرة بعـد أداء جيد على مهمة صعبة جداً،ولكنه ليـس مـن الضـروري أن يكـون كذلـك بعـد الأداء الجيد على مهمة متوسطة الصعوبة (Kelley, 1973 , P. 113)

وبوجه عام فقد عالج كيلي نظرية هايدر بشكل مختلف عن جونز ودافيذ في جانبين : -

أولاً : لم يعتمد كيلى في تفسيره للعـزو علـى الاستعدادات الشـخصية للفـاعل Personal Disposition of the Actor فقـط - ولكنـه وضـع في حســابه الظروف الخارجية ، والأسباب الكامنة التى يجب تحديدهــا أو الوصـول اليها . واعتمد في ذلك على عدد من المفاهيم مثل معلومات الاتفاق الجماعي في الرأي Cnsensus Information ، ومعلومات التمايز Distinctiveness ، ومعلومات الاتســاق Consistency .

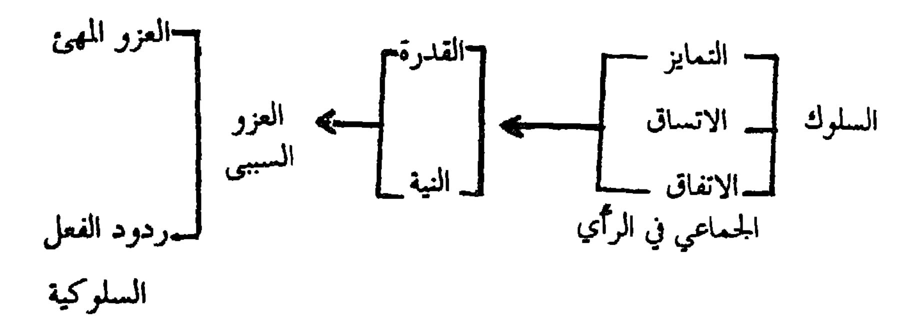
وقد تبين أن نموذج كيلى أكثر عمومية بالمقارنة بنموذج جونز ودافيذ . فبينما يقتصر نموذج جونز ودافيذ في تحديد السببية على العوامل الشـخصية نجـد أن كيلى يأخذ في الحسبان كل من الاعزاءات الشخصية والبيئية ، بالاضافـة الى بعض الأسباب الأخرى.

ثانيا : اعتمد نموذج جونز ودافيذ على الاعـزاءات والأسـباب في ضـوء حـدث واحد . بينما تضمن نموذج كيلى الاشارة الى أكثر من معلومة وأكثر من سـبب للفعل والآثار المترتبة عليه ، والأفعـال المختلفـة ، والنتـائج المترتبـة عليهـا(Deci, 1975, PP. 245 - 246).

٤- لوى : نموذج العزو : Lowe's Attributional Model .

يعـد نمـوذج لـوى في العزو امتـداداً لكـل مـن كيلـى ودافيـذ وجونـز . ويفترض هذا النموذج أنه يحدث في البداية ملاحظة السلوك وآثاره ، ثم تحليـل هـذا السـلوك بهـدف الاتســاق Consistency والاتفـاق Consensus والتمايز Distinctiveness وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -

الأحداث التى تتم ملاحظتها ← محك سلوكى ← استنتاجات ← اعزاءات سببية ← الاستجابة للاعزاءات.



شكل رقم (٨)

يبين نموذج لوى في العزو

(من خلال : Deci, 1975, P. 247)

وفي ضوء هذا النموذج يتضح أنه من خلال كل من القدرة والنية تتم عملية العزو السببى ، والتى تنقسم الى العزو الخاص باستعداد الفرد ونزوعه ، والعزو المتمثل في ردود الفعل السلوكية (Deci, 1975, P. 247) .

ب _ تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز :

تمت دراسة عمليات العزو السببى في عدة مجالات ، من أهمها تغيير الاتجاهات ، والدافعية للانجاز ، والاستثارة الانفعالية ،وغير ذلك من المجالات (Arkes & Graske, 1977, PP. 269 - 278).ونحاول فيما يلى بيان أهمية عمليات العزو في مجال الدافعية للانجاز على وجه التحديد والدراسات والبحوث التى تمت في هذا الشأن . وذلك على النحو التالي :-

١- دوافع الانجاز في علاقتها بالعزو :

أصبحت هذه المسألة على جانب كبير من الأهمية خاصة بعد أن تبين أن الأفراد الذين يوجد لديهم دافع للنجاح أكبر من الدافع لتحاشى الفشل) ($M_S > M_{AF}$ ، يميلون الى عزو النجاح الى أسباب داخلية . وفي مقابل هذا نجد أن الأفراد الذين يوجد لديهم الدافع لتحاشى الفشل بدرجة أكبر من الدافع لتحقيق النجاح. ($M_{AF} > M_S$) ، - يميلون الى عزو النجاح الى أسباب خارجية (Arkes & Graske, 1977, P. 273)

وقد أوضح "أركيس وجارسكى" مالهذه النتيجة من تطبيقات في غاية الأهمية . حيث يترتب على النجاح لدى الأشخاص الذين لديهم دافع النجاح أكبر من دافع تحاشى الفشل ، يترتب عليه خبرات وجدانية ايجابية لأن مثل هؤلاء الأشخاص يعزون النجاح الى قدراتهم وتشجعهم مثل هذه الخبرات الوجدانية على الدخول مستقبلا في مواقف انجاز أخرى .

أما فيما يتعلق بالأشخاص الذين يتزايد لديهم الدافع لتحاشى الفشل عن الدافع لبلوغ النجاح فلا توجد لديهم مثل هذه الخبرات الايجابية ، لأنهم يعتمدون في عملية العزو على مصادر خارجية مثل الحظ . وبالتالي فهم لا يهتمون بعد ذلك بالدخول في مواقف انجاز (المرجع السابق .) .

وباختصار فان الأشخاص الذين يتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لبلوغ النجاح - بالمقارنه بالدافع لتحاشى الفشل ، يعزون النجاح الى عوامل داخلية ، ويشعرون بالفخر فيما يحققونه من انجازات . هذا في حين أن الأشخاص الذين يرتفع لديهم الدافع لتحاشى الفشل عن الدافع لتحقيق النجاح يعزون النجاح لأسباب خارجية ، ولا يوجد لديهم هذا الشعور بالفخر الشخصى .

كما تبين بالاضافة الى ماسبق أن المبحوثـين أو الأشـخاص الذيـن يرتفـع لديهم الدافع لبلوغ النجاح عن الدافع لتحاشى الفشل - تبين أنهم أكثر عـزواً للفشل الى المجهود - بالمقارنة بالأفراد الذين توجد لديهم درجة عالية من الدافع لتحاشى الفشل تفوق الدافع لتحقيق النجاح .

وفي ضوء ذلك نجد أن الأشخاص الذين تتوفـر لديهـم درجـة عاليـة مـن الدافع لبلوغ النجاح - يحاولون بذل المزيد من الجهد الاضافي لتحقيق النجـاح (Arkes & Graske , 1977, P. 275).

٢- نظرية العزو في مجال التنبؤ بالنجـــاح والفشـــل .

قام وينـر وزملاؤه (Weiner, et al., 1971) .بمراجعة افتراضـات أتكنسـون ومـاتوصل اليـه مـن نتـائج في هـذا الصـدد . وقـاموا بتحليـل أفكـار أتكنسون ، والتى تتمثل في أن الميول الموجهة نحو الهدف تستمر حتى الحصـول عليه ، وأن الفشل في تحقيق هذا الهدف يمكـن أن يـؤدى الى تـرك العمـل ، أو اعادة النظر والمثابرة في أداء العمل حتى الوصول الى الهدف .

ومن خلال مبدأ التلازم يمكن التنبؤ بما اذا كان الشـخص سـوف يعـزى الناتج الى سبب داخلى أم الى سبب خارجي .حيث أوضـح "وينــر وكوكـلا" (Weiner & Kukla, 1970) ، أنـه عندمـا ينجـح غالبيـة الأشـخاص في أداء مهمة ما ، فان المبحوث سوف يميل لأن يعزى نجاحه الى سبب خـارجى (انها مهمة سهلة) . أما حينما يفشل الأغلبية فانه سوف يعزى فشـله الى سـبب داخلى(أنا غبى) . اذن فالتلازم يؤدى الى عزوخارجي . والافتقاد الى التـلازم يؤدى الى عزو داخلى .

ولم يقتصر عمل "وينـر وكوكلا" على التمييز بين نمطى العزو الداخلـي والخارجي بل امتد وينـر (Weiner, 1974) الى تقديم بعدين للسببية : -

البعد الأول : مركز السببية : Locus of Causality ويشير الى وجود نوعين من الاعزاءات :

أ - الاعزاءات الداخلية : وتشتمل على جميع الأسباب الداخلية مثل الحالات الانفعالية ، وسمات الشخصية ، والاتجاهات ، والقدرات ، والظروف الصحية ، .....الخ .

ب - الاعزاءات الخارجية : وتتضمن الأسباب الخارجية مثل الضغوط الاجتماعية ، وطبيعة الموقف الاجتماعي ، والظروف الاقتصادية ، ..الخ.

البعد الثاني : الثبات – عدم الثبات : Stability - Instability :

فقد تبين أن مسألة الثبات والتغير تختلف بخصوص الأسباب الخارجية عن الأسباب الداخلية . فهناك بعض الأسباب الخارجية التى تتسم بالثبات (مثل القواعد والقوانين) ، وبعضها الآخر يتسم بالتغير (مثل الظروف الاقتصادية والاجتماعية المحيطة بالفرد). ونفس الشيء بالنسبة للأسباب الداخلية يتسم بعضها بالثبات ، وبعضها الآخر بالتغير .

وفي ضوء المخطط الذى قدمه وينر فان هناك أربعة أنواع من العزو ، حيث تنتظم كل من الأسباب الداخلية والخارجية في علاقتها بالثبات - عدم الثبات كما هو موضح بالشكل التالي : -

مركز التحكم

	خارجى	داخلى
الثبات: ثابت	صعوبة المهمة	القدرة
الثبات: غير ثابت	الحظ	المجهود

شكل رقم (٩)

يبين مخطط تصنيف العزو لدى وينر

(Weiner, 1972, P. 356)

وقد أضاف "وينــر" بعد ذلـك بعـداً ثالثـا هـو القـدرة علـى التحكـم . فهناك بعض الأسباب التى ندركها على أنها تخضع لتحكم الفرد وبعضها الآخر لا يخضع لتحكمه . فالسبب الداخلي غير الثابت (مثل المجهود) يمكن التحكم فيه بالزيادة أو النقصان أم السبب الداخلي الثابت (مثل القدرة) فمن الصعب التحكم فيه (Weiner, 1986) .

هذا وقد أوضح "وينــر وكوكلا" أن الاعزاءات السببية التى يقـوم بهـا الأفراد تختلف باختلاف مستوى الدافعية للانجاز . فالأفراد المرتفعون في الحاجـة للانجاز يعزون أى نجاح للعوامل الداخلية مثل المجهود والقدرة . في حـين يعـزى الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجـاز النجـاح للعوامـل الخارجيـة مثـل انخفـاض صعوبة المهمة والحظ (Weiner & Kukla, 1970) .

ونعرض فيما يلى لاحتمالات العزو الممكنة والنتائج المترتبة عليها كما أوضحهـا وينــر . وذلك كما في الشكل الآتي : -

الاستجابات المعرفية الممكنة	النتائج المعرفية والوجدانية المفترضة	آثار سلوكية مفترضة
١ - سبب عزو النجاح للمجهود الشخصي مقابل العوامل البيئية (صعوبة المهمة)	١ - أ وجدان ايجابي مرتبط بالانجاز . ١ - ب وجدان سلبي مرتبط بالفشل .	تزايد السلوك الموجه نحو الانجاز
٢ - سبب عزو النجاح الى انخفاض صعوبة المهمة و/ أو القدرة العالية	٢ - أ تزايد في توقع النجاح على المهمة .	
٣ - سبب عزو الفشل الى الحظ أو الافتقاد الى المجهود	٣ - أ افتقاد النقص في توقع النجاح على المهمة	لا تغير في السلوك الموجه نحو الانجاز
٤ - سبب عزو الفشل الى انخفاض القدرة و/أو ارتفاع صعوبة المهمة.	٤ - أ نقص في توقع النجاح على المهمة	تناقص السلوك الموجه نحو الانجاز

شكل رقم (١٠)

يبين احتمالات العزووالنتائج المفترضة المترتبة على ذلك لدى وينر (Weiner, 1972)

وفي ضوء هذا الشكل يتضح أن عزو النجاح الى الفرد ذاته يترتب عليه الشعور بالفخر والسعادة بالانجاز ، وبالتالي تزايد احتمالية سلوك الانجاز والنجاح (Weiner 1972) .

وتقدم مثل هذه النتائج التفسير المعرفي لوجود ميل قوى لدى مرتفعي الحاجة للانجاز نحو التوجه لمواقف الانجاز . وذلك لأنهم يعتقدون بأن نجاحهم

مستمد من قدراتهم ومجهوداتهم . وبالتالي فالانجاز أكثر تدعيما لهم Jung,) 1978, P. 162)

كما أوضحت نتائج الدراسة التى قام بها "كوكلا" أن الأفراد المنخفضين في الحاجة للانجاز ينظرون الى الفشل على أنه نتيجة الافتقاد للقدرة , وفي مقابل هذا يميل الأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز الى ادراك الفشل في ضوء الافتقاد الى المجهود . لذلك فهم يحاولون بذل المزيد من الجهد ويثابرون رغم الفشل المتكرر اعتقادا منهم بأنهم كلما حاولوا وصلوا الى الهدف المنشود وحققوا النجاح (Kukla, 1972) .

تبين أيضاً أن عملية عزو النجاح أو الفشل تؤثر بشدة على وجدان الفرد وخبراته . فالعزو الداخلي يؤدى الى حالة وجدانية ايجابية وخبرات سارة بالنسبة للفرد (Feather, 1967) .

ويرى البعض أن هذا التصور الذى قدمه " وينر " عن الاعزاءات الأربعة يعد تصورا منطقيا أكثر منه امبريقياوقد أشار " وينر " نفسه بعد ذلك الى أن هناك اعزاءات أخرى بالاضافة الى ماسبق (Beck, 1978, P. 337 - 338) .

وقام " فلابو و بك " Flabo & Beck ببحث امبريقى لحسم هذه المشكلة ، من خلال دراستهم على ٢٢٦ طالبا جامعيا ، للأسباب التي يعتقدون فيها بالنسبة لنجاحهم أو فشلهم في عدد من الأعمال . وقدم هؤلاء الطلاب ٢٤٩٥ تفسيرا أو سببا . وتبين من تحليل هذه الأسباب أن هناك الكثير منها لم

يرد لـدى " وينـــر " مثـل متعـة العمـل ، والاهتمـام بـه ، وارضـاء الـذات ، والقيادة .... الخ (المرجع الســــــابق) .

وان دل ذلك على شيء انما يدل على أن التصور الذى قدمه وينـــر في مجال العزو يشوبه بعض أوجه القصور،ولايزال يحتاج الى المزيــد من البحـوث والدراســات .

وحديثا قام كل من "وينـــر وتروبي" بعدة دراسات مستمدة من نظريـة العزو . وحـاول كـل منهـم ربـط عمـل مخطـط الـذات بالانجـاز ودراسـة استراتيجيات معالجة المعلومات، واستراتيجيات البحـث السببى (أى البحـث عـن الأسـباب) وخصـائص الـذات المنجـزة . وأشـار هـذان الباحثـان الى أن الحدث الجوهرى والمهم بالنسبة للذات المنجزة هو الحـدث الـذى يمكـن شـرحه وتفسيره . لأن مثل هذه الأحداث تنشـط كـل مـن مخطـط الـذات ، والـذات المنجزة . كما أوضحا أن الفروق الفرديـة في بـروز أو مركزية مفهـوم الـذات المنجـــزة ترجـــع الى الفـــروق في الدافعيـــة للانجـــاز (Weiner, 1986 ; Trope, 1986) .

ويبن "وينـــر" أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز (وهـم على حـد قولـه ذوى الـذات المنجـزة التـى تتسـم بالـبروز والمركزيـة) يسـتخدمون استراتيجيات مختلفة في معالجة المعلومات عن الأشخاص ذوى الدافعية المنخفضـة للانجاز (ذوى الذات المنجزة غير البارزة وغير المركزية)(Weiner, 1986) .

وأشار "تروبي" الى أن البحث عن أسباب النجاح والفشل يعنى الحصول على معلومات دقيقة لها قيمة تشخيصية بالنسبة للفرد . وأوضـح أن الأشـخاص المرتفعين في الدافعية للانجاز أكثر ميلا للكشف عن معلومات تشخيصية بالمقارنة بالأشخاص المنخفضين . وأرجع ذلك الى أن عملية التشخيص هـذه تتفـق مـع

ذوى القدرات المرتفعة الذين يهتمون دائما بمعرفة الأسباب (Trope, 1983) .

٣- نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز : -

ويتمثل المجال الثالث لتطبيق نظرية العزو بالنسبة للدافعية للانجاز في تفسير الفروق بين الذكور والاناث في هذا الشأن . حيث أظهرت نتائج البحوث أن هناك فروقا بين الجنسين في عزو نتائج المهمة . فقد تبين أن الذكور أكثر من الاناث في عزو الفشل الى الحظ . وأن الاناث أكثر من الذكور في عزو الفشل الى انخفاض القدرة . كما يوجد لدى الذكور احتمالية عالية لتوقع النجاح بالمقارنة بالاناث (Crandall, 1969) . وتبين في دراسة أخرى أن الاناث أكثر من الذكور في عزو الفشل الى انخفاض القدرة أكثر من انخفاض المجهود (Dweck, Reppucci, 1973) .

هذا وقد تم تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط Locus of Control (الداخلي - الخارجي) . حيث أرجع البعض من الباحثين انخفاض الدافع الى الانجاز عند الاناث الى اعتقادهن في العوامل الخارجية في حالة النجاح ، وفي العوامل الداخلية في حالة الفشل ، وأنهن يعتمدن على العوامل والمعايير الخارجية في تفسير سلوكهن أكثر من اعتمادهن على المعايير الداخلية (Salili, 1980). كما كشفت دراسة "امبر" عن تميز الذكور بمستوى مرتفع من الطاقة بدرجة جوهرية عن الاناث،وذلك نظرا لاتسام الذكور بمصدر ضبط داخلي بالمقارنه بالاناث . وهذا من شأنه دفع الذكور للقيام بجهد أكبر مما تقوم به الاناث (أنظر : عبدالفتاح دويدار ، ١٩٩١ ؛ Ember, 1981)

وقد انعكس ذلـك واضحاً في العديـد مـن الدراســات التى كشـفت نتائجها عن تزايد الدافعية للانجاز لدى الذكـور بالمقارنـة بالانـاث (أنظـر منهـا على سبيل المثال: محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ محى الديـن حسـين ، ١٩٨٨ "أ" ، رشـاد عبـد العزيـز موسـى ، ١٩٩٠ "ب"; Nunn & et al., 1986; Dion , 1985; Block, 1981).

فقد أشار " محى الدين حسين " الى أن الاناث موجهات بدافعية الانجاز أقل من توجه الذكور بها . فهـن موجهـات بمعـان اجتماعيـة يمثلهـا دورهـن كأمهـات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيق الذات (محى الدين حســين ، ١٩٨٨ " ب ").

٤- نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين أفـراد المجتمعـات والثقافـات المختلفة في الدافعية للانجاز :

بالاضافة الى ماسبق ذكره ، فإن نظرية العـزو يمكـن الاسـتفادة منهـا في تفسير الفروق بين أفراد المجتمعات المختلفة في الدافعيـة للانجـاز . فقـد كشـفت نتائج الدراسات السابقة عن وجود فروق جوهرية بين أفـراد الثقافـات المختلفـة في الدافعية للانجـاز (أنظر علـى سـبيل المثـال : مصطفـي تركـي ، ١٩٨٨ ؛ محمـود عبـد القـادر ، ١٩٧٨ ؛ أحمـد عبـد الخـالق ، ١٩٩١ ؛ Botha, 1971 ; DeVos, 1965; Torki, 1980 ; Melikian, et al ., 1971)

وتبين أن الفروق بين أبناء الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز - شـأنها شأن العديد من المتغيرات النفسية - هـى انعكـاس للفـروق في أسـاليب التنشـئة الاجتماعيـة والقيـم والاتجاهـات والعـادات التى يتسـم بهـا كـل مجتمـع مـن المجتمعات. فقد أوضح "لاو" R.C. Lao أن مصدر الضبط - على سـبيل المثـال - يختلف من مجتمع لاخر ، وان أفراد المجتمعات الصناعية المتقدمة أكـثر اعتمـادا

على ذواتهم ، وأقل تـأثرا بعوامـل القـدر والحـظ، أى أنهـم مـن ذوى مصـدر الضبط الداخلي . ولذلك يشعرون بالقدرة علـى السـيطرة والتحكـم في البيئـة ، ومدفوعين للانجاز بدافع داخلى ، وواثقين من قدرتهم على الانجاز وبذل الجهد والمثابرة والتفاني في العمل . في حين يتسم أفراد المجتمعات المتأخرة بـأنهم أكـثر اعتمادا على مصادر الضبط الخارجية ، وبالتالي نجدهم مدفوعين للانجاز والعمـل معتمدين في ذلك على الصدفة والحظ والقدر (Lao, et al, 1977) .

واستعراضنا لمتغير وجهة الضبط وكيف يمكن الاستعانة به في مجال تفسير الفروق بين أفراد الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز - انما يكشف عـن أهميـة نظرية العزو في هذا المجال .

وبوجه عام فان الصياغة الأولية لنظرية الدافعيـة قـد ركـزت علـى ربـط الانجاز بفروق في الشخصية . وأضافت نظرية العزو خطوة وسيطة هـى العـزو السببى . حيث أظهرت البحوث أن هناك اختلافاً بين نمطين مـن الدوافـع همـا الدافـع لتحقيـق النجـاح (Ms) والدافـع لتجنـب الفشـل (MAF) . فالأشخاص الذين تتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لتحقيق النجاح أكـبر مـن الدافع لتحاشى الفشل أكثر استعدادا من الأشخاص ذوى الفئة الثانية (MAF) على المشاركة في نشاط الانجاز ، والشعور الايجابي بعد تحقيق النجاح .

كما تبين أيضا امكانية تفسير الفروق بين الجنسين ، وكذلك بين أفـراد المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز من خلال الاستعانة بنظريـة العـزو ، ومـا يتصل بها من متغيرات .

خامسا : تصور ميهر للدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة :

Culture and Achievement Motivation

تبين للعديد من الباحثين أن الدافعية للانجاز ليست فقط نتاج قدرة وكفاءة الفرد ، وسمات شخصيته - ولكنها تتأثر أيضاً بالعوامل الثقافية والاجتماعية السائدة في المجتمع .

وبدأ الأهتمام بأثر الثقافة على الدافعية للانجاز منذ بداية بحوث ماكليلاند ، حيث يعد هذا الباحث من أهم العلماء الذين اهتموا بالعوامل الثقافية وعلاقتها بالانجاز . وان كان ميهر M. L. Maehr يرى أنه لم يعط اهتماماً كافياً للسياق أو الموقف الذى يحدث فيه الانجاز ويثير الدافعية للانجاز . فلم يدرس ماكليلاند بما فيه الكفاية امكانية أن يظهر الانجاز في صور مختلفة ويصل الى نهايات متباينة ، وكان معظم تركيزه على الدوافع الداخلية وأنماط الشخصية المستمدة من الثقافة الغربية (Maehr, 1974) .

وفي ضوء ذلك صاغ ميهر تصورا نظريا لدراسة الدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة . وأوضح أن هذا التصور يعد امتداداً لما كشفت عنه الدراسات في مجال اللغويات والمعرفة ، وما أثارته هذه الدراسات من افتراضات حول أثر الحرمان الثقافي Cultural Deprivation على النمو الفكرى لدى بعض الجماعات . وفي نفس الاتجاه انتقل الاهتمام الى مجال الدافعية ، فقدم ميهر اطار عمل للدراسة الثقافية المقارنة للدافعية Cross-Cultural Study of Motivation ، حيث أشار الى أهمية ظروف السياق في اثارة وتنشيط الدافعية للانجاز ، ووضع الجوانب الثقافية ضمن تعريف مفهوم الدافعية .

وأشار ميهر الى أنه على الرغم من أهمية العمليات الداخلية (مثل الحاجات ، والحوافز .... الخ) في اثارة وتوجيه السلوك . فاننا يجب علينا بدلا من التركيز على هذه الجوانب والعمليات الداخلية ، أن نوجه اهتمامنا الى

دراسة السلوك كمؤشر للدافعية . وحدد ميهـــر أنماط السلوك التي يمكن مـــن خلالها اثارة الدافعية في الآتي : -

١- التغير في التوجـــه (الاختيـــار) .

٢- المثابـــــــــرة .

٣- تباين الأداء .

وقدم ميهـــر في تصوره النظرى ثلاث استراتيجيات لدراسـة الدافعيـة للانجاز في اطار ثقافي . وأشار الى أن هذه الاستراتيجيات متداخلـة ومترابطـة مع بعضها البعض ، وأنه لايمكن الاعتماد على واحدة دون أخرى . ونعرض لهذه الاستراتيجيات الثلاث على النحو التالي : -

الاستراتيجية الأولى :

وتم تحديدها على النحو التالي :-

الثقافة (C) ⟵ الشخصية (P) ⟵ الدافعية (M)

وتشير الثقافة (C) الى خبرات التعلم الاجتماعي التى يكتسبها الفرد من الوسط الثقافي الذى يعيش فيه وينمو من خلاله . أمـا الشـخصية (P) فيقصـد بهـا الاستعدادات المسبقة أو التهيؤ للاستجابة بشكل معين . وتشير الدافعية (M) الى الميل الملاحظ في المواقف المختلفة .

وتعطى هـذه الاسـتراتيجية الأولى اهتمامـا واضحـا لـدور الشـخصية في الدافعية . حيث تمدنا الثقافات المختلفة بسـياقات متباينـة للتعلـم الاجتمـاعي . ويوجد بين أعضاء الثقافات اختلافـات كبيرة في التوجـه نحـو الانجـاز . وهـذا التوجه هو الذي يحدد متى وكيف تظهر الدافعية للانجاز .

وأشار ميهـــر الى أن هنـــاك العديـد مـن التسـاؤلات التـى أثيرت عنـد استخدام هذه الاستراتيجية . ومنها ما يأتي : -

١- مشـــكلات التقدير أو التقــويم :

فالانجاز عبر ثقافات مختلفة يمكن ملاحظته وتحديده من خلال فحــص أو دراسة الشخصية - باعتبارها تتكون وتتشكل من خلال التعلـم الاجتمـاعي في ثقافة معينة . وهنا تحدث ميهـــر عن المشـكلات التـى نشـأت عنـد استخدام المقاييس التى تقـوم علـى أساس الخيـال أو التصـور التخيلـي في تقدير الدافعيـة للانجاز . وأوضح أنه من الصعب ان لم يكن من المستحيل اسـتخدام مثـل هـذه الاختبارات في مجال الدراسات الثقافية المقارنة . وأثار ميهـــر عدة تسـاؤلات حـول مقاييس الدافعية للانجاز التى تقوم على أساس الصور الخياليـة ، وهـل هـى ملائمة للاستخدام مع البيض والسـود - على سبيل المثال - على حـد سـواء ؟ وهل هاديات الصـور محـايدة بالنسـبة للجنسين الذكـور والانـاث ، أم متحيزة لجنس ضد آخر ؟ وأوضح أن الفروق بين الجنسـين موجـودة في كـل الثقافـات بأشكال مختلفة ، وكذلك بين الثقافات . فالصور جزء من الثقافة مثل الكلمات . وللتغلب علـى مثـل هـذه الصعوبـات لجـأ البعـض مـن البـاحثين الى اسـتخدام هاديات لفظية Verbal Cues في استثارة الانجاز الخيالي . وعلى الرغـم مـن أن هذا الاجراء يقلل الى حد ما من مشكلات المقارنـة في البحـوث الحضاريـة ، فانه من الصعب اتقانه .

٢- مشـــــكلات المفاهـــيم :

أوضـح ميهـــر أن مـا كليلانـد مثـل غـيره مـن البـاحثين الذيـن تركـــز اهتمامهم على الشخصية والانجاز ، ولم يهتمـوا بـالتمييز بـين الدافـع للانجـاز ، والطرق التى يتحقق من خلالها هذا الدافع ، وتأثره بالوسائل والغايـات الثقافيـة . فتراث دراسات الدافعية للانجاز أعطى اهتمامـاً كبـيراً للانجـاز كرغبـة عامـة ، ولم يمتـــد هذا الاهتمام ليشـــمل أهميـة المعرفـة والتقويـم للسـلوكيات الوسـيطة

الملائمة . فالمعتقدات والمعارف تتأثر بالاطار السدي وتستمد من الغايات (قيم غائية Terminal Values) والوسائل (قيم وسيلية Instrumental Values) ، وطبقا لأسلوب أو طريقة التصور ، وتقويم الدافعية للانجاز ، فان الأطفال من طبقات السود لديهم غايات قصيرة أو محدودة .

٣- مشكلات التدخل : Intervention

تفترض الاستراتيجية الأولي أن الدافعية للانجاز يمكن زيادتها فقط من خلال التاريخ الشخصى للفرد ، حيث تتضمن التغيرات في الدافعية للانجاز تغيراً في الشخصية . ولذلك يعتمد أى تغير في الدافعية للانجاز في أى ثقافة على حدوث تحول أو تغير في الشخصية،وعلى الرغم من أن هذا التدخل ممكن ، فانه أيضا يمثل مشكلة .

وبوجه عام تعتبر هذه الاستراتيجية الأولي مهمة في تقديم تصور كامل للدافعية للانجاز ، حيث يقوم التعلم الاجتماعى بدورمهم في خلق وتكوين الاستعدادات الشخصية في اطار ثقافة معينة . وبالتالي فانه من الأهمية بمكان معرفة الشخصية في اطار الثقافة التي توجد فيها.

الاستراتيجية الثانية

وتتحدد على النحو التالي :

الموقف (S) ← الشخصية (P) ← الدافعية (M)

وتتضمن هذه الاستراتيجية الموقف (S) أو السياق الذى يؤثر في الدافعية للانجاز ، والشخصية (P) باعتبارها أقل أهمية من الموقف،فالتركيز في

هذه الاستراتيجية على الموقف وليس الشخصية . أما (M) فتشير الى الدافعية كنمط سلوكى ملاحظ .

ويشير التراث الى دوروأهمية المتغيرات الموقفية في تحديد أنماط السلوك التى نسميها دافعية الانجاز ، وأن هذه المواقف تختلف باختلاف الثقافات . حيث لكل ثقافة مواقفها الخاصة وطرقها أو وسائلها المحددة للسلوك .

وفيما يتعلق بأبعاد الموقف الحاسمة والمؤثرة في تحديد الدافعية للانجاز ، فتتمثل في الآتي : -

١- البعد المعيارى : Normative Dimension

فالفرد لا ينجز في فراغ بل ينجز في جماعة اجتماعية،وبالتالي يتأثر هذا السلوك الانجازى بمعايير الجماعة وتوقعاتها وقيمها . وفي هذا الشان أشار ترياندس وآخرون Triandis, et al ., الى اختلاف الأنماط السلوكية باختلاف الثقافة ، فقد تدرك المثابرة - على سبيل المثال - على أنها تؤدى الى النجاح والانجاز في احدى الثقافات دون غيرها .

٢- بعد وجهة الضبط : Locus of Control Dimension

وهنا يتم الربط بين وجهة الضبط وعمليات العزو في الدافعية للانجاز . حيث تبين أن ظروف السياق يمكن أن تخلق مايسمى بخداع التحكم ، والذى من شأنه التأثير في الدافعية للانجاز . فوجهة الضبط تعد أحد متغيرات السياق الحاسمة والمؤثرة في ادراك الأشخاص وتصورهم لقدراتهم وامكانياتهم على الانجاز ، كما تؤثر في سلوك الانجاز .

٣- بعد العلاقات بين الأشخاص : Interpersonal Dimension .

ويتمثل البعد الثالث لتحليل سياقات الانجاز في متغيرات العلاقات بين الأشخاص. حيث تشير البحوث في هذا الشأن الى أهمية العائد وأثره على الأداء ، وأن هذا العائد يتأثر بعلاقة الفرد بالآخرين ، ومدى أهميتهم بالنسبة له . فالمثابرة وأنماط الاختيار ، والأداء – تتأثر جميعها بطريقة تقويم المعلومات التى تصل الى الشخص المنجز من الآخرين .

ومن خلال تنظيم الانجاز في سياق العلاقات بين الأشخاص تتحدث عما يسمى بالمعيارية الاجتماعية ، والتى هي عبارة عن مقارنة أداء الفرد بالآخرين والمنافسة فيما بينهم . وقد أعطى فيروف (Veroff, 1969) على سبيل المثال أهمية كبيرة للمنافسة الاجتماعية في السياقات الثقافية في حين أعطى للمنافسة الذاتية اهتماما ضئيلاً .

٤- بعد المهمة : **Task Dimension**

وهي لا تعنى فقط التعامل مع مستويات صعوبة المهمة – كما في التراث – ولكن أيضا الاهتمام بتحديد الاهتمام الداخلى Intrinsic Interest للمهمة .

وبوجه عام تبرز الاستراتيجية الثانية أهمية الموقف أو السياق في تحديد علاقة السلوك بالدافعية للانجاز ، واختلاف هذه العلاقة من ثقافة لأخرى .

الاستراتيجية الثالثة :

وهي على النحو التالي : -

الثقافة (C) ← الشخصية (P) ← الموقف (S) = الدفعية (M)

حيث يفترض في ضوء هذه الاستراتيجية أن التعلم الاجتماعي لذى يحدث في ثقافة ما (C) يؤدى الى وجود استعدادات فعلية في شخصية الفرد (P) ، وتؤدي هذه الاستعدادات الى سلوك دافعى (M) ، من خلال الاعتماد على الموقف أو السياق (S) .

وتقوم هذه الاستراتيجية على أساس تحديد كل من الشخصية والموقف والتفاعل بينهما – كمتغيرات حاسمة . وهنا يفترض تأثير العوامل الموقفية على الدافعية للانجاز من خلال تفاعلها مع الشخصية (P x S) . فالموقف الذى يثير سلوكاً ما مرغوباً أو مفضلاً لدى الأطفال يعتمد على الاستعدادات المحددة ثقافياً .

ويقترب هذا التصور من نموذج ماكليلاند في اشارته الى الميل لتحاشى الفشل ، والميل الاقتراب من النجاح . وبالمثل فان متغيرات الموقف تعمل في اطار النموذج الحالي لأبعاد احتمالية النجاح في الموقف ، وارتباطه بقيم الباعث . ((Maehr, 1974)

ويتضح مما سبق أن الاستراتيجية الأولي تعطى الوزن الأكبر للشخصية في نظرية الدافعية بوجه عام ، وفي تحديد الدافعية للانجاز بصفة خاصة . أما الاستراتيجية الثانية فتعطى الدور الأكبر للموقف أو السياق الذى يحدث فيه الانجاز . وفيما يتعلق بالاستراتيجية الثالثه والأخيرة فهى تشير الى أن الشخصية ، وبالتالي الثقافة والموقف معاً يحددان الدافعية للانجاز عند الفرد .

ومن الجدير بالذكر أن تصور ميهر للدافعية للانجاز يبعده عن النظرية الأصلية التى وضعها ماكليلاند . وان كان هذا التصور يعد مهما عند دراسة هذه الدافعية عبر الثقافات . وذلك للاعتبارات التالية : –

١- انه بتحديده الدافعية للانجاز باعتبارها سلوكا يمكن ملاحظته وليس السلوك التخيلي فاننا نكون قد ابتعدنا عن التصور التخيلي للدافعية للانجاز كما كانت عند ماكليلانده وهذا الابتعاد يسمح لنا بدراسة الدافعية وتحليلها في أي موقف أو سياق .

٢- ان تصور الدافعية بعيدا عن التخيل ينقلها الى مستوى الظاهرة الموجودة عند كل الأفراد بين كل الجماعات . فالدافعية للانجاز ومظاهرها كما يقدمها ميهر يفترض أن تكون عالمية وتوجد في أية ثقافة .

٣- توجد الدافعية في مختلف الثقافات بدرجات متباينة ، وتتوقف على المواقف التى تثيرها في ضوء الاستعدادات السلوكية في ثقافة ما .

وهذا الفهم للدافعية للانجاز يجعل تحديد ميهر ليس مجرد تعديل في النظرية التقليدية للدافعية بل هو مختلف تماما ، وأكثر ملاءمة لدراسة الدافعية للانجاز عبر الثقافات (مصطفي تركي ، ١٩٨٨).

سادساً:تصور مصطفى سويف عن تأثير الحضارة في الشخصية:-

بداية وقبل أن نعرض لهذا التصور نوضح مبررات وأهمية تناولنا له في مجال دراستنا الحالية للدافعية للانجاز ، وذلك على النحو الآتي : -

١- ان البحث الراهن هو دراسة ثقافية مقارنة للدافعية للانجاز بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين . وبالتالي يبدو من الأهمية بمكان أن نبرز دور العوامل الحضارية أو الثقافية من خلال هذا التصور .

٢- ان التصور الذى قدمه سويف يلقى الضوء على نوعين من العمليات ، تنفذ من خلالهما بعض مكونات الحضارة فتسهم في تشكيل الشخصية . وهما العمليات الشكلية ، والعمليات الخاصة بالمضمون ، موضحا أهمية العديد من

العوامل مثل الاثابة والعقاب والقدوة ، واللغة ، وعمليات التنشئة الاجتماعية عبر المراحل العمرية ، ونمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة . وهي عوامل في غاية الأهمية ، خاصة أنه تم الامتداد بها الى واقع الشخصية المصرية ، وبالتالي يمكن أن تساعدنا على تكوين وتحديد ملامح الاطار النظرى للدراسة الحالية .

٣- ان الأبعاد المنظمة لتأثير الحضارة في الشخصية كما عرض لها سويف تنتظم من خلال محورين رئيسيين:الأول يمتد من الانجاز الى الفشل ، والثاني يمتد من التقبل الى الرفض. ولهذين المحورين أهمية في مجال الدراسة الحالية ، وخاصة المحورالأول والذى يمتد من الانجاز الى الفشل .

أما فيما يتعلق بطبيعة التصور الذى قدمه سويف ، ومكوناته الأساسية فنعرض له على النحو الآتي (مصطفي سويف ، ١٩٨٥) :-

أ - فيما يتعلق بالمفاهيم :

عرض سويف لعدة تعريفات قدمها الباحثون لكل من مفهوم الحضارة ومفهوم الشخصية ، ثم تحدد في ضوء ذلك تعريفه وتناوله لكل منهما على النحو الآتي : -

١- مفهوم الحضارة (أو الثقافة) : Culture

أوضح سويف أن هناك عددا من المكونات الجوهرية التى لابد من ادخالها في مفهوم الحضارة ، وهي : -

أولا : أن الحضارة نمط ، أو نسق ، أو تنظيم .

ثانيا : ان عناصر هذا التنظيم شقان : أحدهما مادى ، والآخر معنوى .

ثالثا : ان مافي هذه الأنماط من سلوكيات (كاللغة ، أو القيم ، أو الرموز .. الخ) يكتسبه الفرد في فترات مختلفة من العمر

رابعا : ان هذه الأنماط تورث عبر الأجيال .

٢- مفهوم الشخصية : Personality

هى نمط تنظيم السمات المزاجية ، و العقلية ، والحركية لدى الفرد . وهو تنظيم لدرجة عالية من الاستقرار عبر الزمن . (مصطفي سويف ، ١٩٨٥ ، ص ٢٠).

ب - العمليات التى من خلالها تؤثر الحضارة في الشخصية :

عرض سويف لنوعين من العمليات (بينهما قدر كبير من التداخل) تنفذ من خلالها مكونات الحضارة ، فتسهم في تشكيل الشخصية ، ونعرض لهما على النحو الآتي : -

النوع الأول : وهو العمليات الشكلية ، وهى عمليات انسانية عامة ، لا تختلف من حيث نوعيتها من مجتمع لآخر ، ولكن قد تختلف من حيث النسب التى تدخل بها في التشكيل . ولايقتصر التباين هنا على أن يكون تبايناً بين المجتمعات ، بل يمتد ليكون تبايناً بين الشرائح الاجتماعية المختلفة داخل المجتمع الواحد بل وتباينا بين الأفراد المنتمين الى شريحة اجتماعية واحدة . وأهم هذه العمليات هى الحث ، والاثابة ، و العقاب ، والتغاضى ، والاقتداء ، واللغة كأداة لتشكيل الادراك والتفكير .

النوع الثاني : وهو العمليات الخاصة بالمضمون ، وهي تختلف من مجتمع لآخر وتتمثل في الآتي : -

١- تدريبات المراحل العمرية المختلفة : في الطفولة المبكرة (الاطعام ، الاخراج) ، وفي الطفولة المتأخرة (تقسيم الأدوار حسب الجنس ، وحسب العمل) ، وفي المراهقة (العلاقات الانسانية المتباينة) وفي الرشد .

٢- نمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة : ويتمثل في القدوة الخيالية (مايقدم في الدروس التاريخية ، والسير الشعبية) ، والقدوة الواقعية (عرض النموذج / القدرة) .

٣- طراز القيم الذى يحبذه المجتمع .

جـ - الأبعاد المنظمة لتأثير الحضارة في الشخصية :

وتنتظم هذه الأبعاد من خلال محورين رئيسيين : الأول يمتد من الانجاز الى الفشل ، والثاني يمتد من التقبل الى الرفض . ولا توجد علاقة بينهما ، أى أنهما متعامدان أحدهما على الآخر . ومعنى ذلك أن تأثيرات الحضارة يمكن أن تنفذ الى الشخصية من خلال كونها من موقع الانجاز مع تقبل لهذه الحضارة على علاتها ، أو تنفذ اليها من خلال كونها في موقع الفشل مع تقبل أيضا لهذه الحضارة على علاتها ، أو تنفذ اليها من خلال كونها في موقع الانجاز مع درجة عالية من الرفض لهذه الحضارة ، أو في موقع الفشل مع درجة عالية كذلك من الرفض .

ويترتب على ذلك أن محورى " الانجاز - الفشل " و " التقبل - الرفض " يتقاطعان متعامدين ، فيكونان اطاراً مرجعيا يمكن على أساسه الفهم أو الربط بشكل معقول بين جميع الأشكال التى تظهر بها تأثيرات الحضارة في شخصيات أبناء المجتمع . وليس من وظائف هذه الاطار تفسير الكيفية التى يتم بها تأثير البناء الحضارى في الشخصية ولا السبب الذى يتم به على هذا النحو .

انما الوظيفة الرئيسية لهذا الاطار مشابهة لوظيفة خطوط الطول والعرض ، فهذه الخطوط لا تفسر حقائق الجغرافيا ، ولكنها تستوعبها في نظام عقلاني .وبالتالي يتيسر فهم الكثير من جوانبها والربط بينها . كذلك الحال بالنسبة لاطار تصور تأثير الحضارة في الشخصية .

د - الأنماط الرئيسية للشخصية المصرية : -

في ضوء محورى " الانجاز - الفشل " و " التقبل - الرفض " لتأثير الاطار الحضارى في الشخصية في المجتمع المصرى . أوضح سويف أنه يمكن توقع أربعة أنماط رئيسية للشخصية ، وهي أنماط قطبية تتمثل في الآتي : -

١- النمط متضخم الذات ، أو النمط مركزى الذات:

The Ego-Centric Type

٢- النمط الساخر : **The Cynical Type**

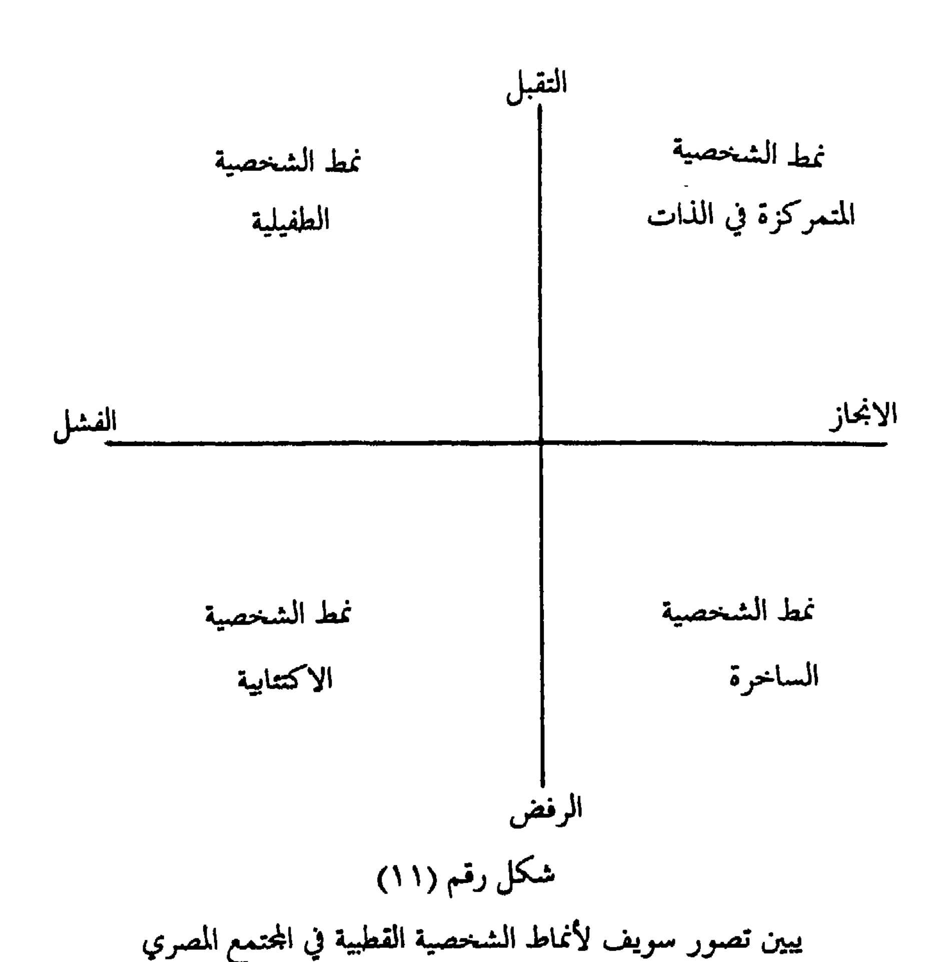
٣- النمط الطفيلي: **The Parasitic Type**

٤- النمط الاكتئابي أو المنهار :

The Depressive Type (or the helpless)

٥

وذلك كما في الشكل الآتي : -



شكل رقم (١١)

يبين تصور سويف لأنماط الشخصية القطبية في المجتمع المصري

وأورد سويف شرحاً مختصراً لكل من هذه الأنماط على النحو الآتي : -

١- **النمط المتضخم**: الذى يقع في الربع الأعلى الأيمن من الشكل السابق (١١) وهو الجزء من الاطار المرجعى المحصور بين قطبى " الانجاز " ، و " التقبل " . وهو يمثل التقاء لعدد من العناصر التى ترجع الى النجاح في تحقيق عدد من الانجازات التى تتفق وسلم القيم الذى تقدمه الثقافة السائدة مع عدد

من العناصر التى تعني تقبله العميق لهذه القيم.ومن أهم الصفات التى تميز هذه الشخصية الطموح الشديد والتوتر المرتفع ، والتأكد من الذات الى درجة تقترب من العدوانية ، والنظر الى أى موضوع من الزاوية التى تقف الذات فيها ، وتصل هذه الحالة لدرجة تبلغ حد العجز أحياناً عن ادراك وجهة نظرالغير . النتيجة الحتمية للجمع بين الطموح الشديد والتوتر المرتفع مع التمركز في الذات المعرفي والوجداني ، فانه لايتقبل مفهوم " العقبة " " الاحباط " ، يكون رد الفعل لديه غالباً عدوانيا ، هدفه ازالة العقبة في أقصر وقت ممكن ، لايكاد يفكر في مراجعة المخطط السابق بنظرة نقدية . هذا المستوى من الادراك مستوى طفولي بالمعنى السائد عند بياجيه . ومن اللافت للنظر أن الأشخاص من هذا الطراز يتجهون في أسلوب تنشئة أبنائهم الى تجسيد هذا النموذج فيهم منذ الصغر.

٢- **النمط الساخر** : ويقع في الربع الأدني الأيمن من الاطار ويقوم على الجمع بين عناصر الرفض لقيم الحضارة السائدة ، رغم الانجاز فيها بناء على معاييرها . وهو يواجه هذا التناقض بوجهين ، أحدهما وجه ناقد ينصب نقده على الآخرين وعلى الذات ، والوجه الآخر يتجاهل كثيرا من حقائق التناقض الذى تنطوى عليه مواقفهواتجاهاته . وربما كانت أوضح سمة فيه العجز عن الشعور بالانتماء ، والعجز عن الحماس ، وبوجه عام يبدو عاجزا عن ممارسة معظم الخبرات التى تقتضى درجة عالية من اندماج الذات .

٣- **النمط الطفيلى** : ويقع في الربع الأيسر الأعلى . وهو يعتمد على الجمع بين تقبل المسلمات الكبرى للحضارة السائدة وبين الفشل في تحقيق الانجازات التى تدعو اليها هذه المسلمات . وعلى قمة هذا النمط يقع المجرمون النموذجيون (مثل العدوان على المال العام ، والنصب والاحتيال) .

٤- النمـــط الاكتئابي : والذى يجمع بين رفض الحضارة القائمة والفشـل في تحقيق الانجازات . ومن أهم مايميز هذا الطراز الشعور بالعجز عن ممارسة أية فاعلية ، والشعور بأن كـل شـيء أصبـح عديـم القيمـة . ويعيـش في ظـل هـذا العجز المتكامل ، ويصل في النهاية الى بلـورة فلسـفة تشـاؤمية محورهـا أنـه هـو نفســه مهدد القيمة (مصطفي سويف ، ١٩٨٥) .

تعقيـــــــــــــب :

ويلاحظ على هذا التصور لأنماط الشـخصية المصريـة أنـه قـد يختلـف في بعض جوانبـه مـع الشـخصية المصريـة كمـا نشـاهدها في الواقـع . وقـد تنبـه " سويف " الى هذا الأمر عند عرضـــه لهذا التصور . وأشار الى أن ذلك لايقلل من قيمة الاطار المرجعى كأداة تساعد على تنظيم المادة التى نواجهها .

أيضا هناك حاجة ملحة للقيام بدراسات وبحـوث ميدانيـة شـاملة وعلـى نطاق واسع في المجتمـع المصـرى . وذلـك بهـدف التحقـق الامـبريقي مـن هـذا التصور . وأوضـــح " سويف " في هذا الشأن أن هذا الاجراء قد يـؤدى الى ادخال تعديلات كثيرة في هذا التصـــور ، مثـل اضافـة محـور ثـالث الى جـانب هذين المحورين .

وبوجه عام فان قيمة هذا التصور بالنسبة لدراستنا الحاليـة تتمثـل في أنـه يلقـي الضـوء علـى تأثـير الحضـارة في الشـخصية متمثلـة في بعـدى " الانجــــاز- الفشــــل " ، والتقبـل - والرفـــض) . ، كمـا يوضـح العمليـات التـى مـن خلالها تؤثر الحضارة في هذين البعدين .

ومن الأهمية بمكان أن نشير في السـياق الحـالي الـذى نتحـدث فيـه عـن تأثير الحضارة في الشخصية الى اسهام كلوكهـون C. Kluckhohn في مجـال علاقة الثقافة بالسلوك ، و أنماط التوجهات الثقافية ، ومـا قدمـه بارسـونز .T

Parsons من أنماط التوجهات القيمية . فقد حاول بارسونز توظيف التوجهات الثقافية في خدمة التوجهات القيمية في ضوء الأبعاد التالية :

١- التأثر الوجداني - الحياد الوجداني:
Affectivity - Affective Neutrality

٢- التوجه الذاتي - التوجه الجماعي:
Self Orientation - Collective Orientation:

٣- العمومية - الخصوصية: Universalism - Particularism

٤- العزو - الانجاز : Ascription - Achievement

٥- التحديد - الانتشار : Specifiaty - Diffuseness

(Parsons & Shils, 1951)

وكشفت احدى الدراسات التى استخدمت نموذج بارسونز بهدف المقارنة بين التوجهات القيمية في عدد من المجتمعات - كشفت عن أن التوجهات القيمية لدى الأمريكيين على سبيل المثال - تدور حول الانجاز ، والمساواة ، والعمومية - التحديد . وتبين أن الكنديين يحصلون على درجات منخفضة على هذه الأبعاد بالمقارنة بالأمريكيين ، وغير ذلك من النتائج التى كشفت عن تباين واختلاف التوجهات القيمية باختلاف الثقافات (أنظر: عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٢ ؛ (Sears, et al. , 1985

الفصل الرابع

منهج واجراءات الدراسة

محتويات الفصل الرابع

أولا : أهداف الدراسة ،

ثانيا : فروض الدراسة ،

ثالثا : اجراءات الدراسة :-

١ - العينــــــة ،

٢ - الأداة المستخدمة ،

٣ - ظروف التطبيق ،

٤ - خطة التحليلات الاحصائية ،



أولاً : أهداف الدراســة ومشــكلاتها

يتمثل الهدف الرئيسى للدراسة الحالية في الكشـف عـن الدافعيـة للانجـاز لدى عينتين من طلاب الجامعـة مـن المصريـين والسـودانيين ، والمقارنـة بينهمـا بهدف القاء الضوء على دور العوامل الحضارية بالنسبة للدافعية للانجــاز .

ويتضمن هذا الهدف العام عددا من الأهداف النوعية أمكننا صياغتهـا في شكل أسئلة تحاول الدراسة الحالية الاجابة عنها . وذلك على النحو التالي .

١- هل تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عـامل واحـد أم في أكثر مـن عـامل لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين ؟

٢- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف الجنــس ؟

٣- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز باختـــلاف الجنســـية ؟

٤- هل تختلف درجات الدافعيـــة للانجـاز نتيجـة التفـاعل بـين كـل مـن الجنس والجنسية ؟

٥- هل توجد علاقه بين الدافعية للانجاز ومستوى التحصـــيل الدراســى ؟

٦- هل توجد فـروق جوهريـة بـين مسـتويات التحصيـل الدراسـى المختلفـة في الدافعية للانجاز؟ .

ثانيا : فروض الدراســــة

في ضوءالدراســات السابقة والاطار النظـرى للدراسـة الحاليـة وأهدافهـا أمكننا صياغة فروض الدراسة الحالية على النحو التالي : -

١- تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد سواء لدى الطلاب المصريين

٢- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز .

٣- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدافعية للانجـــاز .

٤- تختلف درجـات الدافعيـة للانجـاز بـاختلاف التفـاعل بـين كـل مـن الجنـس والجنسية .

٥- توجد علاقة ايجابيـة ذات دلالـة احصائيـة بـين الدافعيـة للانجـاز والتحصيـل الدراسى لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين .

٦- توجـد فـروق ذات دلالـة احصائيـة بـين مسـتويات التحصيـل الدراسـى في الدافعية للانجاز .

ثالثا : اجراءات الدراســـة

تتضمن اجراءات الدراسة الحالية كل من العينة ، والأدوات المســتخدمة ، وظروف جمع بيانات الدراسة ، وخطة التحليلات الاحصــائية . وذلك علـى النحـو التالي : -

١- عينتا الدراســـة :

تكونت العينة الكليـة للدراسـة الحاليـة مـن ٦٥٤ طالبـاً وطالبـة بمرحلـة التعليم الجامعى ، موزعون على النحو التالي : -

أ - العينة المصـــرية :

وتتكون من ٤٠٤ طالبــاً وطالبـة ، ممـن يدرسـون بكليـة الآداب - جامعة القاهرة، وكلية الآداب - جامعة القاهرة - فرع بنى سـويف . وقـد تم اختيارهم من الصفوف الدراسيه الأربعة بأقسام : علم الاجتمـاع ، والفلسـفه ، والمكتبات ، وعلم النفس ، واللغة العربية ، واللغة الانجليزية . وبلـغ متوسـط أعمارهم ٢٠و٠٦ سنة ، بانحراف معيارى ١٠و٢ سنة . وتنقسم هذه العينة

الى مجموعتين على النحو التالي : -

١- مجموعة الذكور : وتكونت من ٢٠٠ طالب ، متوسط أعمارهم ٩٠و ٢٠ سنة ، بانحراف معيارى ٣٩و٢ سنة .

٢- مجموعة الاناث : وتكونت من ٢٠٤ طالبة ، متوسط أعمارهن ٢٥و١٩ سنة ، بانحراف معيارى ٣٥و١ سنة .

ب - العينة السودانية :

وتتكون من ٢٥٠ طالبا وطالبة ، ممن يدرسون بكلية الآداب - جامعة القاهرة ، فرع الخرطوم . وتم اختيارهم من الصفوف الدراسية الأربعة بقسمى علم الاجتماع والفلسفة .وبلغ متوسط أعمارهم ٥٦و٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٩٠و١ سنة.وتنقسم هذه العينة - حسب الجنس - الى مجموعتين : -

١- مجموعة الذكور : واشتملت على ١٠٥ طالباً ، متوسط أعمارهم ٨٩و٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٢٦و٢ سنة.

٢- مجموعة الاناث : وتكونت من ١٤٥ طالبة ، متوسط أعمارهن ٣٣و٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٥٦و١ سنة .

وفيما يتعلق بالديانة ، فقد بلغت نسبة الطلاب المسلمين٨, ٩٨ ٪ في عينة السودان ، و٨, ٩٦٪ في عينة مصر . أما نسبة الطلاب المسيحيين فكانت ٢, ١٪ في عينة السودان ، و ٢, ٣٪ في عينة مصر .

٢- الأداة المستخدمة في الدراسة :

مراعداد مقياس الدافعية للانجاز المستخدم في البحث الحالي بخمس مراحل نعرض لها على النحو التالي : -

المرحلة الأولى :

وتضمنت الاطلاع على تراث الدراسات السابقة التى تناولت الدافعية بوجه عام و الدافعية للانجاز بوجه خاص ، والأدوات التى أستخدمت في قياسها . وكان من أهم هذه الدراسات والأدوات ما يأتي :

أ - فيما يتعلق بالدراسات السابقة : ومنها على سبيل المثال (حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ "أ" ؛ ١٩٨٩ " ب " ؛ محى الدين أحمد حسين ، ١٩٨٨ " أ " ؛ مصطفي تركى ، ١٩٨٨ ؛ محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨ ؛ جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ باسم السامرائى ،شوكت الهيازعي ١٩٨٨ ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، ١٩٩٠؛ "أ " ، ١٩٩٠ "ب " ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح ابو ناهية ، ١٩٨٨؛ صفاء الأعسر وأخرون ، ١٩٨٣ " أ " ، " ب " ، Hermans, etal.,1972 ; Hermans, 1970 ; Lynn, 1969 ، ; McClelland, 1985 (Mehrabian, 1968 ; 1969 ; 1978

ب - بالنسبة لمقاييس الدافعية للانجاز التى أمكن الاستفاده منها في اعداد المقياس الحالي فكان من أهمها ما يأتي : -

١- استخبار الدافعية للانجاز :

A Questionnaire Measare of Achievement Motivation

وقام باعداده هرمانز (Hermans, 1970) وأستخدم في عدد من الدراسات العربية (أنظر على سبيل المثال : رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ١٩٨٧ ؛ فاروق عبد الفتاح ، ١٩٨١)

٢- مقاييس الميل للانجاز : Measures of Achieving Tendency التى أعدها مهربيان (Mehrabian, 1969) ، وأستخدمت في عدد من

الدراسات (منها على سبيل المثال : حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ مصطفي تركى ، ١٩٨٨) .

٣- استخبار الدافعية للانجاز An Achievement Motivation Questionnaire الذى أعده لن (Lynn, 1969) ، واستخدم أيضا في بعض الدراسات (منها : احمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

٤- مقياس الدافع للانجاز الدراسى ، الذى أعده باسم السمرائى ، وشوكت الميازعي (١٩٨٨) .

٥- مقياس الدافع للانجاز : اعداد ممدوح الكنانى (١٩٩٠) .

٦- مقياس دوافع الانجاز : اعداد محمود عبد القادر (١٩٧٨) .

٧- قائمة التفضيل الشخصى لأدواردز Edwards Personal Preference Schedule

وتهدف الى تقدير الحاجات النفسية التى وضعها موراى H. A. Murray , ومنها الحاجة للانجاز . وقد ترجمت هذه القائمة وأستخدمت في عدد من الدراسات العربية(منها على سبيل المثال : جابر عبد الحميد جابر ، ١٩٧١)

٨- مقياس الدافعية العامة : اعداد محى الدين أحمد حسين (١٩٨٨ "أ") .

المرحلة الثانية :

وفيها أمكننا - من خلال فحص الدراسات والمقاييس المتاحة - تحديد الأبعاد أو المكونات الأساسية للدافعية للانجاز ، والتى تمثلت في خمسة مكونات أساسية. وهي :-

١- الشعور بالمسئولية .

٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .

٣- المثابرة .

٤- الشعور بأهميـــة الزمن .

٥- التخطيط للمســـتقبل .

المرحلـــة الثالثـــة : -

واشتملت على تحديد هذه المكونات أو المتغيرات تحديدا دقيقـا . بحيـث تكون لها معان متماثلة لدى الطلاب في كل من المجتمعين المصرى والسـوداني ، حتى يتسنى لنا المقارنة بين طلاب المجتمعين على أساس هذه المتغيرات .

وفي ضوء تحديد هذه المكونات ، أمكننا صياغتها وترجمتها في خمسـة مقاييس فرعية ، قمنا باعداد أربعة منها هـي الأول ، والثـاني ، والثـالث ، والخامـــس . أما المقياس الرابع والخاص بالشعور بأهمية الزمن فهـــو من اعداد " محى الدين أحمـد حســين " .

واشتمل المقياس بوجه عام على ٥٠ بنداً ، خصصت منها عشـرة بنـود لكل مكون أو مقياس فرعى . وذلك على النحو التالي :-

١- الشعور بالمسئولية :

وتشير الى الالتزام والجدية في أداء ما يكلف بـه الفـرد مـن أعمـال على أكمل وجه ، وبذل المزيد مـن الجهـد والانتبـاه لتحقيـق ذلـك ، حيـث الدقة والتفاني في العمل والقيام ببعض الأعمال والمهام التى من شـأنها تنمية مهـارات الفرد. وتم قياسها بعشرة بنود (أرقـام : ١ ، ٦ ، ١١ ، ١٦ ، ٢١ ، ٢٦ ، ٣١ ، ٣٦ ، ٤١ ، ٤٦).

٢- السعى نحو التفوق لتحقيـــق مستوى طموح مرتفـــع .

ويعنى بذل الجهد للحصول على أعلى التقديرات ، والرغبة في الاطـلاع ومعرفة كل مـا هـو جديـد ، وابتكـار حلـول جديـدة للمشـكلات ، والسـعى لتحسين مستوى الأداء، وتفضيل الأعمال الصعبة التى تتطلب المزيد من التفكير

والبحث . واشتمل هذا الجانب أيضاً على عشرة بنود (أرقام : ٢ ، ٧ ، ١٢ ، ١٧ ، ٢٢ ، ٢٧ ، ٣٢ ، ٣٧ ، ٤٢ ، ٤٧) .

٣- المثابــرة :

وتمثلت مظاهرها في السعى نحو بذل الجهد للتغلب على العقبات التى قد تواجه الشخص في أدائه لبعض الأعمال ، والسعى نحو حل المشـكلات الصعبة مهما استغرقت من وقت ومجهـود ، والاستعداد لمواجهة الفشل بصبر الى أن يكتمل العمل الذى يؤديه الفرد ، والتضحية بكثير من الأمور الحياتية مثل قضاء وقت الفراغ وممارسة الأنشطة الترفيهية .وتم قياسها بعشرة بنود (أرقـام : ٣ ، ٨ ، ١٣ ، ١٨ ، ٢٣ ، ٢٨ ، ٣٣ ، ٣٨ ، ٤٣ ، ٤٨).

٤- الشعور بأهمية الزمن (التوجه الزمـــنى)*.

قام باعداده " محى الدين أحمد حسين " في اطار مشروع بحث الاناث والذكور : صورة الذات لدى كل منهما عن نفسه وعن الآخر (أنظر : محى الدين أحمد حسين ، ١٩٨٣) . ويتكون هذا المقياس في الأصل من ١٥ بنداً ، تم انتقاء عشرة بنـود منهـا هـى الأعلى ثباتـاً . وأرقـام هـذه البنـود في المقيـاس المستخدم في دراستنا الحالية هى ٤ ، ٩ ، ١٤ ، ١٩ ، ٢٤ ، ٢٩ ، ٣٤ ، ٣٩ ، ٤٤ ، ٤٩) . وتركـزت هـذه البنـود حـول الحـرص علـى تأديـة الواجبات في مواعيدها ، والالتزام بجدول زمنى لكل مايفعلـــه الفرد سواء في ما يتعلق بأدائه لبعض الأعمال أو في زياراتـه وعلاقاتـه بـالآخرين ، والانزعـاج من عدم التزام الغير بالمواعيـــد.

---

* تضمنت تعليمات المقياس كما استخدمه " محـى الديـن أحمـد حسـين " أن يضـع المحـوث درجة من درجات أربع تتراوح ما بين ١ ـ ٤ . حيث تشير الدرجة (١) الى عـدم تعبير البند عن المبحوث على الاطلاق ، والدرجة (٢) تعنى تعبيره الى حد ما ، والدرجـة (٣) تشـير الى

٥- التخطـــيط للمســـتقبل :

وتركزت مظاهره في رسم خطة للأعمال التى ينوى الفـرد القيـام بهـا ، والشعور بأن ذلك من شأنه تنظيم حياة الفرد وتفـادى الوقـوع في المشـكلات ، وأن التخطيط للمستقبل من أفضل السبل لتوفير كل من الوقت والجهد .

وخصص أيضا لهذا الجانب عشرة بنود (هى أرقام : ٥ ، ١٠ ، ١٥ ، ٢٠ ، ٢٥ ، ٣٠ ، ٣٥ ، ٤٠ ، ٤٥ ، ٥٠).

هذا بينما اعتمدنا في الدراسة الحالية على خمس درجات سواء فيما يتعلق بهذا المقيـاس أو غيره من المقاييس المستخدمة .

وتضمنت تعليمات المقـاييس المستخدمة أن يضـع المبحـوث درجـة مـن درجات خمس تـتراوح بـين ١ - ٥ وذلـك في مربـع يوجـد يسـار كـل بنـد . حيث تشير الدرجة (١) الى عدم تعبير البند على الاطلاق عـن المبحـوث . أمـا الدرجة (٥) فتشير الى تعبير البند تماماً عن المبحوث .

هذا وقد تم تصحيح بنود المقياس بوجه عام في اتجاه الدافعية للانجاز .

المرحلـــة الرابعـــة :

تبين أنه من الضرورى عند القيام بالدراسات الحضاريـة المقارنـة مراعـاة تماثل أدوات البحث في جميـع المجتمعـات التـى يجـرى فيهـا البحـث . ويتوقـف تحديد هذا التماثل بين أدوات البحث ، وكذلك بين الاسـتجابات التـى تثيرهـا الأدوات على معرفتنـا السـابقة بالمجتمعـات التـى يجـرى فيهـا البحـث (محمـد عثمـــــان نجاتي ، ١٩٧٤ ، ص ٣٧).

وبهدف التأكد من وضوح معنى بنود المقيـاس لـدى كـلا مـن الطـلاب المصريين والسودانيين ، تم تطبيـق المقيـاس علـى عينتـين مـن الطـلاب احداهمـا مصرية تكونت من ٢٥ طالبا وطالبة ، والثانية سودانية اشتملت على ٢٠ طالبا

وطالبة . وفي ضوء ذلك أجريت بعض التعديلات في صياغة عدد من البنود بما يتلاءم وثقافة الطلاب في كل من المجتمعين .

المرحلة الخامسة : تقدير ثبات وصدق المقياس :-

وفيما يتعلق بثبات وصدق المقياس المستخدم فنعرض لهما على النحو التالي : -

أ - ثبات المقياس :

تم تقدير ثبات المقياس بوجه عام ، وكل من المقاييس الخمسة الفرعية بطريقة الاختبار - اعادة الاختبار ، بفاصل زمنى يتراوح بين ١٠ - ١٥ يوما . وذلك لدى عينتين من الطلاب :

الأولى : عينة مصرية قوامها ٣٥ طالباً وطالبة .

الثانية : عينة سودانية قوامها ٢٢ طالباً وطالبة .

وتم حساب معامل ارتباط بيرسون بين مرتى التطبيق سواء بالنسبة للدرجة الكلية على المقياس بوجه عام ، أو الدرجات الكلية لكل مقياس من المقاييس الفرعية . وتبين من ذلك ما يأتي : -

أ - بالنسبة للمقياس بوجه عام : فقد تبين أن معامل ثباته (ارتباط بيرسون) لدى العينة المصرية ٨١و. ، ولدى العينة السودانية ٧٦و. مما يعنى الاعتماد على هذا المقياس بدرجة معقولة من الثقة .

ب - بالنسبة لثبات المقاييس الفرعية : اتضح أن لهذه المقاييس معاملات ثبات مرضية لدى كل من عينتى الثبات المصرية والسودانية . وذلك كما هو مبين بالجدول التالي : -

جدول رقم (٣)

يبين معاملات ثبات المقاييس الفرعية لمقياس الدافعية للانجاز

لدى عينتين من الطلاب المصريين والسودانيين

المقياس / العينة	معامـــــل الثبات (ارتباط بيرســـون)	
	العينة المصرية ن = ٣٥	العينة الســــودانية ن =٢٢
١- الشعور بالمسئولية	٧٧و.	٧٠و.
٢- السعى نحو التفوق	٧٢و.	٧٤و.
٣- المثابــــــرة	٦١و.	٦٩و.
٤- الشعور بأهمية الزمــــن	٨٦و.	٧٠و.
٥- التخطيط للمســـتقبل	٨٣و.	٧٣و.

ب - صدق المقياس :

تم تقدير صدق المقياس المستخدم في الدراسة الحالية بثلاث طرق نعـرض لها على النحو الآتي : -

الطريقة الأولى: طريقة الاتساق الداخلي : Internal Consistency

وتسـمى هـذه الطريقـة أحيانـا بطريقـة التكـامل المتبـادل Mutual Complementarity ، وهى تعنى أن مجموع اجابات المبحوث على الأسـئلة التى تتناول جوانب مختلفة لمجال واحـد تلتقـى فيمـا بينهـا على تكويـن صـورة متكاملة خالية من التناقضات الداخلية(Anastasi, 1982)٠

ونظراً لأن المقياس الحالي يتم استخدامه لأول مرة في البحث الراهن فقـد تم القيام بالآتي : -

أ - حسـاب معـامل ارتبـاط البنـد بالدرجـة الكليـة للمقيـاس الفرعـى الخاص به لدى كل من العينتين المصرية (ن =٤٠٤) والسودانية(ن =٢٥٠)٠

وتبين أن كل بند من بنود المقياس يرتبط ارتباطاً دالا بالمقياس الفرعى الخاص به.

ب - تم أيضاً حساب معامل الارتباط (بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل مقياس من المقاييس الخمسة الفرعية ، والدرجة الكلية للمقياس بوجه عام . وذلك لدى كل من العينتين المصرية (ن = ٤٠٤) ، والسودانية (ن = ٢٥٠) . وكشفت النتائج عما يأتي : -

جدول رقم (٤)

يبين معاملات الارتباط (بيرسون) بين كل مقياس من المقاييس الفرعية والمقياس العـــام

العينة المقياس	المصرية (ن = ٤٠٤)	السودانية (ن = ٢٥٠)
١- الشعور بالمسـئولية .	٦٦و.	٧٧و.
٢- السعى نحو التفوق	٧٤و.	٧٧و.
٣- المثـابرة	٧٠و.	٧٢و.
٤- الشعور بأهمية الزمن	٦٥و.	٦٧و.
٥- التخطيط للمسـتقبل	٥٤و.	٦٦و.

واتضح من هذه النتائج أن جميع معاملات الارتباط بين المقاييس الفرعية والمقياس العام دالة احصائياً في كل من العينتين المصرية والسودانية . ويعد هذا كما تقول " أنستازى " موشراً للاتساق الداخلي للمقياس ، وصدقه في قياسه للظاهرة موضع البحث (Anastasi, 1982, P. 146 - 147) .

الطريقة الثانية : الصدق العاملــي .

يعد الصدق العاملى شكلاً متقدماً من أشكال الصدق . وفيه يستخدم التحليل العاملي للحصول على تقدير كمى لصدق المقياس في شكل معامل احصائى ، وهو تشبع المقياس على العامل الذى يقيس المجال المعين . فنحن نبدأ

من مصفوفة ارتباطية بين عدد من المتغيرات التى تقيس مجالاً متجانساً Homogenious ، ونخرج من تحليل هذه المصفوفة عامليا بعدد من الفئات التصنيفية هى العوامل التى تعبر عن التباين المشترك بين هذه المتغيرات (أنظر : (Oppenheim, 1970, P. 143).

وقد أجرينا تحليلاً عاملياً للمكونات الخمسة التى اشتمل عليها مقياس الدافعية للانجاز المستخدم في الدراسة الحالية . وأسفر التحليل العاملى من الدرجة الأولي عن انتظام هذه المكونات الخمسة في عامل واحد سواء لدى العينة المصرية (ن = ٤٠٤) أو العينة السودانية (ن = ٢٥٠) . واستوعب هذا العامل ٣٢٪ من التباين لدى العينة المصرية و ١و ٤١٪ لدى العينة السودانية .

وتتسق هذه النتائج مع الاطار النظرى الذى حكم تصميم المقياس المستخدم . كما تشير الى أننا بصدد مقياس للدافعية للانجاز يتسم بقدر معقول من الصدق

الطريقة الثالثة : صـــدق التمييـــز :

ويشير هذا النوع من الصدق الى كفاءة المقياس المستخدم وقدرته على التمييز بين المجموعات المختلفة . وقد كشفت نتائج الدراسة الحالية عن وجود فروق دالة احصائياً في درجات الدافعية للانجاز بين ذوى التحصيل المرتفع والمنخفض – لصالح ذوى التحصيل المرتفع .

٣- ظـروف التطبيـــق :

تم جمع بيانات الدراسة الحالية بكل من السودان ومصر بشكل جمعى داخل قاعات الدرس . وتراوح عدد المبحوثين في جلسة التطبيق بين ٣٠ و ٤٠ طالباً . واستغرقت جلسة التطبيق حوالى ٦٠ دقيقة . هذا وتضمنت جلسة التطبيق بيان الهدف من الدراسة ، وطريقة الاجابة على البنود ، والتأكد من فهم المبحوثين للتعليمـــات .

٤- خطة التحليلات الاحصائية :

تحددت خطة التحليلات الاحصائية وفقاً لأهداف الدراسة الحالية على النحو التالي : -

١- تم حساب معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الخمسة التى اشتمل عليها مقياس الدافعية للانجاز ، وهى :-

أ - الشعور بالمسئولية ب _ السعى نحو التفوق

جـ - المثابرة د - الشعور بأهمية الزمن

هـ - التخطيط للمستقبل .

وذلك لدى كل من عينة الطلاب المصريين (ذكوراً واناثاً) ، وعينة الطلاب السودانيين (ذكوراً ، واناثاً) . وقد تم الجمع بين الذكور والاناث في كل من العينتين في ضوء ما كشفت عنه النتائج من أنه لا توجد فروق جوهرية بين الجنسين في هذه المتغيرات . وسيتضح ذلك أثناء عرضنا للنتائج .

٢- اجراء التحليل العاملى من الدرجة الأولى بطريقة المكونات الرئيسية لهوتلنج Hotteling ، والتى تتميز بأن كل عامل فيها يستخلص أقصى تباين ممكن) Child, 1970, P. 41) . واُستخدم محك كايزر Kaiser لتحديد عددالعوامل التى يمكن استخلاصها من تباين المصفوفة . وهى التى لها جذر كامن واحد صحيح فأكثر . وتحددت درجة التشبع المقبولة كتشبع جوهرى بأنها ٣و.(المرجع السابق ،ص ٤٣) .

٣- أجرى تحليل التباين الثنائى (٢×٢) لتأثير كل من الجنس والجنسية على مختلف متغيرات الدراسة . وذلك بهدف الوقوف على الفروق في درجات الدافعية للانجاز بوجه عام ، ومكوناتها الفرعية الخمسة - باختلاف كل من الجنس (ذكور - اناث) والجنسية (المصرية - السودانية) ، والتفاعل بينهما .

وتمت المقارنه بين درجات المجموعات الفرعية على هذه المتغيرات من خلال حساب قيمة " ت " في حالة ما اذا كانت قيمة " ف " دالة احصائياً.

٤- تم حساب معامل الارتباط المستقيم (بيرسون) بين مستوى التحصيل الدراسى والدافعية للانجاز بوجه عام في كل من العينتين المصرية والسودانية . وكشفت النتائج عن وجود ارتباط جوهرى بين مستوى التحصيل والدافعية للانجاز في العينة المصرية . وأنه لا يوجد ارتباط دال بين مستوى التحصيل والدافعية للانجاز في العينة السودانية .

٥ - وفي ضوءذلكأجرى تحليل التباين أحادى الاتجاه لتقدير الفروق في الدافعية للانجاز بين مستويات التحصيل المختلفة في العينة المصرية .

١- راسب وناجح بمواد* ٢- مقبول

٣- جيد ٤- جيد جداً

وتم تقدير الفروق بين متوسطات المجموعات الأربعة بطريقة شيفى للمقارنات المتعددة Scheffe Method of Multiple Comparisons (Ferguson, 1981, P. 308)

وقد أجرى هذا التحليل بشكل مستقل نظرا لأنه تم فقط على طلاب الصفوف الثلاثة : الثاني ، والثالث ، والرابع . ممن تتوفر لدينا تقديرات عن مستوى تحصيلهم . تختلف عن تلك التقديرات الخاصة بطلاب الصف الأول .

ففيما يتعلق بطلاب الصفوف الثلاثة تتدرج تقديراتهم من راسب الى ناجح بتقدير جيد جدا . أما بالنسبة لطلاب الصف الأول فتقديراتهم هي عبارة عن النسب المؤية للنجاح في الثانوية العامة ، ولا يوجد بينهم مثلا فئة للراسبين مثل طلاب الصفوف الثلاثة : الثاني والثالث والرابع .

---

* تم ضم الطلاب الراسبين مع الناجحين أو المنقولين بمواد - نظرا لصغر عدد الطلاب الراسبين في العينة .

الفصل الخامس

نتائج الدراسة



محتويات الفصل الخامس

أولا : نتائج التحليل العاملي لمكونات مقياس الدافعية للانجاز لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين .

ثانيا : نتائج تحليل التباين الثنائي للفروق في الدافعية للانجاز ومكوناتها الفرعية باختلاف كل من الجنس والجنسية ، والتفاعل بينهما .

ثالثا : النتائج الخاصة بعلاقة الدافعية للانجاز بالتحصيل الدراسي .

رابعا : نتائج تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين مستويات التحصيل الدارسي في الدافعية للانجاز .

نعرض في هذا الفصل لنتائج الدراسة الحالية على النحو التالي : -

أولا : نتائج التحليل العاملي لمكونات مقياس الدافعية للانجاز لدى كل من عينة الطلاب المصريين (ذكورا ، و اناثا) ، وعينة الطلاب السودانيين (ذكوراً ، واناثاً)*

ونعرض لها على النحو التالي : -

١-تم حساب معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المكونات أو المقاييس الفرعية الخمسة لدى كل من العينتين المصرية (ن = ٤٠٤) ، والسودانية (ن = ٢٥٠) . وكشف هذا الاجراء عن النتائج المبينة بالجدولين التاليين (٥و ٦) :-

جدول رقم (٥)

معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الفرعية للدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين (ن = ٤٠٤)

المتغيرات	١	٢	٣	٤	٥
١	١				
٢	٤٤٩و.	١			
٣	٣٨٧و.	٤٤٧و.	١		
٤	٣١١و.	٢٩٩و.	٨٢٧و.	١	
٥	١٤٧و.	٢٧٢و.	١٩٩و.	١٣٠و.	١

٠٩٨و. دال عند ٠,٠٥ ١٢٨و. دال عند ٠,١

*تم ضم الذكور مع الاناث في كل من العينتين المصرية والسودانية . وذلك نظراً لما كشفت عنه النتائج من عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

جدول رقم (٦)

معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الفرعية للدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب السودانيين (ن = ٢٥٠)

المتغيرات	١	٢	٣	٤	٥
١	١				
٢	٦٢١و.	١			
٣	٤٥٣و.	٤٩٣و.	١		
٤	٣٨٢و.	٢٩٥و.	٣٢٣و.	١	
٥	٣٦٩و.	٣٦٧و.	٣٢٥و.	٣٢٩و.	١

٠,١٢٤ دال عند ٠,٠٥ ٠,١٦٣ دال عند ٠,٠١

واتضح من النتائج الواردة في الجدولين السابقين أن جميع معاملات الارتباط بين المقاييس الفرعية ذات دلالة احصائية لدى كل من العينتين المصرية والسودانية . لذلك اتجهنا نحو اجراء التحليل العاملى ، والذي كشفت نتائجه عما يأتي : -

٢- نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولي :

تبين أن المتغيرات أو المقاييس الخمسة قد تشبعت على عامل واحد سواء لدى العينة المصرية أو العينة السودانية. وذلك كما هو موضح بالجدولين التاليين (٧ و ٨) :-

جدول رقم (٧)

نتائج التحليل العاملي من الدرجة الأولي لمتغيرات الدافعية للانجاز

لدى عينة الطلاب المصريين (ن = ٤٠٤)

العامل / المتغيرات	الأول	قيمة الشيوع
١- الشعور بالمسئولية	٦٢٢و.	٣٨٦٧و.
٢- السعى نحو التفوق	٧٢٠و.	٥١٨٧و.
٣- المثابرة	٦٢٣و.	٣٨٨٤و.
٤- الشعور بأهمية الزمن	٤٤٨و.	٢٠٠٨و.
٥- التخطيط للمستقبل	٣٢١و.	١٠٢٨و.
الجزر الكامن	٥٩٨و ١	
نسبة التباين	٠و ٣٢	

وتشير النتائج الواردة في هذا الجدول (٧) الى أن المتغيرات الخمسة لمقياس الدافعية للانجاز قد تشبعت على عامل واحد لدى عينة الطلاب المصريين . واستوعب هذا العامل ٣٢ ٪ من التباين .

جدول رقم (٨)

نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولى لمتغيرات الدافعية للانجاز

لدى عينة الطلاب السودانيين (ن = ٢٥٠)

المتغيرات / العامل	الأول	قيمة الشيوع
١ - الشعور بالمسئولية	٧٨٢و٠	٦١٠٧و٠
٢ - السعي نحو التفوق	٧٧١و٠	٥٩٤٧و٠
٣ - المثابرة	٦١٩و٠	٣٨٣٠و٠
٤ - الشعور بأهمية الزمن	٤٩٨و٠	٢٢٠٢و٠
٥ - التخطيط للمستقبل	٤٦٩و٠	٢٤٨٥و٠
الجزر الكامن	٠٥٧و٢	
نسبة التباين	١و٤١	

وتكشف النتائج الموضحة في هذا الجدول (٨) أيضاً عن تشبع المتغيرات الخمسة على عامل واحد لدى عينة الطلاب السودانيين ، واستقطب هذا العامل ١و ٤١٪ من التباين .

وبوجه عام كشفت النتائج عن أن المتغيرات الخمسة الفرعية لمقياس الدافعية للانجاز قد تشبعت على عامل واحد سواء لدى العينة المصرية أو السودانية . مما يعني أننا بصدد مقياس أحادى العامل . وبالتالي امكانية التعامل مع الدافعية للانجاز كتكوين فرضى أحادى البعد .

ثانيا : نتائج تحليل التبـاين الثنـائي للفـروق في الدافعيـة للانجاز ، ومكوناتها الفرعية باختلاف كل من الجنس والجنسية، والتفـاعل بينهما .

ونعرض لها على النحو التالي : -

أ – الفروق في الدافعية للانجاز بوجـه عـام بـاختلاف كـل مـن الجنـس والجنسية :

ويوضحها الجدول الآتي: -

جدول رقم (٩)

يبين الفروق في الدافعية للانجاز باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهمـــا .

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن – ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنـس	٨٢ و٠٥٩	١	٨٢ و٠٥٩	٠ر٢١٠	-
٢- الجنسـية	٥٨١٧ و٨٥٦	١	٨٥٦ر٥٨١٧	٨٩٥و١٤	٠٠٠١و
٣- التفـاعل بـين الجنـس والجنسـية	٣٩ و٠٠٨	١	٣٩ و٠٠٨	٠ ر١٠١	-
التباين المسـتوعب	٥٨٦٩ و٥٥٨	٣	٥١٩ر١٥٩٦	٥ ر٠٠٩	٠ و٠٠٢
البواقـــى	٧٩٨و ٢٥٣٨٩٢	٦٥٠	٦٠٤و ٣٩٠		
المجمـوع الكلي	٣٥٦و ٢٥٩٧٦٢	٦٥٣	٧٩٨و ٣٩٧		

ويتضح من هذا الجدول أنه لاتوجد فروق جوهرية بين كل من الذكور والاناث في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز . حيث تبين أن قيمة " ف " بالنسبة لمتغير الجنس غير دالة احصائيا . كما أوضحت النتائج أن التفاعل بين الجنس والجنسية لم يصل الى مستوى الدلالة الاحصائية • مما يعنى أن تأثير متغير الجنس في الدافعية للانجاز لا يتوقف ولا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية لا يختلف باختلاف الجنس •

أما فيما يتعلق بمتغير الجنسية فتشير النتائج الى أن قيمة " ف " ذات دلالة احصائية مما يعنى أن هناك فروقا جوهرية بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز .

ولمعرفة اتجاه هذه الفروق أو لصالح من تكون هذه الفروق ، فقد تم حساب قيمة "ت " ودلالتها الاحصائية بين أفراد المجموعتين . وذلك كما هو مبين بالجدول الآتي : -

جدول رقم (١٠)

الفروق ودلالتها الاحصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز

العينة / المتغير	طلاب مصريون ن = ٤٠٤		طلاب سودانيون ن = ٢٥٠		قيمة " ت "	مستوى الدلالة
	المتوسط	الانحراف المعيارى	المتوسط	الانحراف المعيارى		
الدافعية للانجاز	١٨و ١٨٩	٨٥و ١٧	٠٨و ١٨٣	٦٩و ٢٠	٠٠و ٤	٠٠٠١و

وتكشف النتائج الواردة في هذا الجدول عن وجود فـروق جوهرية بـين الطـلاب المصريـين والسـودانيين في الدرجـة الكليـة للدافعيـة للانجـا ز - لصـالح الطلاب المصريين

وفي ضوء ما كشفت عنه هذه النتـائج من وجـود فـروق جوهرية بـين الطلاب المصرين والطلاب السودانيين في الدرجة الكلية للدافعيـة للانجـاز . في ضوء ذلك اتجهنا لمعرفة الفروق بينهما فى المكونـات الفرعيـة للدافعيـة للانجـاز . وذلك على النحو التالي : -

ب - الفروق في المكونات الفرعية للدافعية للانجاز باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما .

ونعرض لها على النحو الآتـي :-

١- الشعور بالمسـئولية :

جدول رقم (١١)

الفروق في الشعور بالمستولية باختلاف كل من الجنس والجنسية ، والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن - ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٤و٤١٢	١	٤و٤١٢	٠و١٩٥	-
٢- الجنسية	٣٣و٦٧١	١	٣٣و٦٧١	١و٤٩٠	-
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٢و٧٣١	١	٢و٧٣١	٠و١٢١	-
التباين المستوعب	٤٢و٨١٠	٣	١٤و٢٧٠	٠و٦٣١	-
البواقي	١٤٦٩٢و٢٩٩	٦٥٠	٢٢و٦٠٤٠		
المجموع الكلي	١٤٧٣٥و١٠٩	٦٥٣	٢٢و٥٦٥		

وتشير النتـائج المبينـة في هـذا الجـدول الى أن قيمـة " ف " ليسـت دالـة احصائيا سواء فيما يتعلق بالجنس أو الجنسـية أو التفـاعل بينهمـا . ممـا يعنـى أن الشعور بالمسئولية لايختلـف بـاختلاف كـل مـن الجنس أو الجنسـية أو مستوى التفاعل بينهما .

٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع :

جدول رقم (١٢)

الفروق في السعى نحو التفوق باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن-١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنـس	١٣و٧٤٧	١	١٣و٧٤٧	٠و٤١٥	-
٢- الجنسـية	١٣١١و٩٢٤	١	١٣١١و٩٢٤	٣٩و٦٢٧	٠٠٠١ر
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٤٨و٨٦٦	١	٤٨و٨٦٦	١و٤٧٦	-
التباين المسـتوعب	١٣٦١و٩١٩	٣	٤٥٣و٩٧٣	١٣و٧١٢	٠٠٠١ر
البواقـى	٢١٥١٩و٢٤٩	٦٥٠	٣٣و١٠٧		
المجمـوع الكلي	٢٢٨٨١و١٦٨	٦٥٣	٣٥و٠٤٠		

ويتضح من هذا الجـدول أن قيمـة " ف " دالـة احصائيـا فقـط بالنسـبة للجنسية . مما يعنى أن هناك فروقا جوهرية بين الطلاب المصريـين والسـودانيين في السعى نحو التفوق .

٣- المثابرة :

جدول رقم (١٣)

الفروق في المثابرة باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن - ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٧٥و٠٣٥	١	٧٥و٠٣٥	٢و٢٦٣	-
٢- الجنسية	١٣٥٩و٩٦٥	١	١٣٥٩و٩٦٥	٤١و٠١٤	٠٠٠١و
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٢٣و٢٥١	١	٢٣و٢٥١	٠و٧٠١	-
التباين المستوعب	١٤١٩و٠٠٤	٣	٤٧٣و٠٠١	١٤و٢٦٥	٠٠٠١و
البواقي	٢١٥٥٣و٢١٦	٦٥٠	٣٣و١٥٩		
المجموع الكلي	٢٢٩٧٢و٢٢٠	٦٥٣	٣٥و١٨٠		

كما تبين من هذا الجدول أن قيمة " ف " ليست دالة احصائيا في حالة كل من الجنس ، والتفاعل بين الجنس والجنسية . في حين وصلت قيمة " ف " الى مستوى الدلاله الاحصائية بالنسبة للجنسية مما يعني وجود فروق جوهرية بين كل من الطلاب السودانيين والمصريين في المثابرة .

٤- الشعور بأهمية الزمن :

جدول رقم (١٤)

الفروق في الشعور بأهمية الزمن باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن- ١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٧٠و٤٥٨	١	٧٠و٤٥٨	١و٦٨٢	-
٢- الجنسية	١٥و٤٢٥	١	١٥و٤٢٥	٠و٣٦٨	-
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	٩٢و٥٥١	١	٩٢و٥٥١	٢و٢١٠	-
التباين المستوعب	١٨٣و٧٤١	٣	٦١و٢٤٧	١و٤٦٣	-
البواقي	٢٧٢٢٠و٥٢٤	٦٥٠	٤١و٨٧٨		
المجموع الكلي	٢٧٤٠٤و٢٦٥	٦٥٣	٤١و٩٦٧		

وتكشف النتائج المبينة في هذا الجدول عن أنه لاتوجد فروق جوهرية في الشعور بأهمية الزمن باختلاف كل من الجنس ، أو الجنسية ، أو التفاعل بينهما فلم تصل قيمة " ف " في أي من الحالات الثلاث الى مستوى الدلالة الاحصائية .

٥- التخطيط للمستقبل :

جدول رقم (١٥)

الفروق في التخطيط للمستقبل باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن-١	تقدير التباين	قيمة ف	مستوى الدلالة
١- الجنس	٥١و٥٩٦	١	٥١و٥٩٦	١و٦٥٤	-
٢- الجنسية	٤٢و٩٤٧	١	٤٢و٩٤٧	١و٣٧٧	-
٣- التفاعل بين الجنس والجنسية	١٠٢و٦٢٢	١	١٠٢و٦٢٢	٣و٢٨٩	-
التباين المستوعب	٢٠٤و٥٩٢	٣	٦٨و١٩٧	٢و١٨٣	-
البواقي	٢٠٢٧٩و٣١١	٦٥٠	٣١و١٩٩		
المجموع الكلي	٢٠٤٨٣و٩٠٤	٦٥٣	٣١و٣٦٩		

كما تشير النتائج الموضحة في هذا الجدول الى أنه لا توجد فروق جوهرية في التخطيط للمستقبل باختلاف كل من المتغيرات الثلاثة: الجنس ، والجنسية ، والتفاعل بينهما .

وبوجه عام كشفت نتائج تحليل التباين الثنائى للفروق في المكونات الفرعية الخمسة للدافعية للانجاز عما يأتي :-

١- بالنسبة للجنس : لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في أى من المكونات الخمسة للدافعية للانجاز .

٢- بالنسبة للجنسية : توجد فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين " في كل من السعى نحو التفوق ، والمثابرة . في حين لاتوجد

فروق جوهرية بينهما في كل من الشعور بالمسئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل .

٣- بالنسبة للتفاعل بين الجنس والجنسية : أوضحت النتائج أن هذا التفاعل لم يكن دال احصائيا . مما يعني أن تأثير الجنس في مكونات الدافعية للانجاز لا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية لا يختلف باختلاف الجنس .

وفي ضوء هذه النتائج فاننا يجب أن نحسب قيمة " ت " بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين فقط بالنسبة لكل من السعي نحو التفوق ، والمثابرة .الا أننا قمنا بحسابها لجميع المتغيرات بهدف بيان المتوسطات والانحرافات المعيارية لهذه المتغيرات . وذلك كما هو موضح بالجدول الآتي: -

جدول رقم (١٦)

الفروق ودلالتها الاحصائية بين الطلاب المصريين والسودانيين في المكونات الفرعية الخمسة للدافعية للانجاز

العينة / المتغير	طلاب مصريون ن = ٤٠٤		طلاب سودانيون ن = ٢٥٠		قيمة " ت "	مستوى الدلالة
	المتوسط	الانحراف المعيارى	المتوسط	الانحراف المعيارى		
١- الشعور بالمسئولية	٣٨و٤٩	٤و٣٩	٣٨و٠٠	٤و٩٦	١و٢٩	-
٢- السعى نحو التفوق	٣٩و٩١	٥و٢٣	٣٧و٠٠	٦و٠٦	٦و٤٨	٠و٠٠١
٣- المثابرة	٣٨و٤١	٥و٤٧	٣٥و٤٩	٥و٩٤	٦و٤٣	٠و٠٠١
٤- الشعور بأهمية الزمن	٣٦و٦٦	٦و٢٤	٣٦و٢٩	٦و٦٣	٠و٧١	-
٥- التخطيط للمستقبل	٣٦و٢٩	٥و٦٩	٣٥و٧٢	٥و٤٤	١و٢٨	-

وتكشـف النتـائج المبينـة في هـذا الجـدول (١٦) عـن وجـود فـروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في كل من السـعي نحـو التفـوق ، والمثابرة – لصالح الطلاب المصريين .

كما تشير النتائج الى ارتفاع درجات الطلاب المصريين على كـل مـن الشعوربالمسئولية ، والشـعور بأهميـة الزمـن ، والتخطيـط للمسـتقبل – بالمقارنة بالطلاب السـودانيين . هـذا علـى الرغـم مـن أن الفـروق بينهمـا لم تصل الى مستوى الدلالة الاحصائية .

ثالثا : علاقة الدافعية للانجاز بالتحصيل الدراسي :

تم حساب معامل الارتباط بـين مسـتوى التحصيـل الدراسـى والدرجـة الكليـة للدافعيـة للانجـاز لـدى العينـة المصريـة (ن = ٢٧٨ طالبـا وطالبـة) . وبلغت قيمته ١٩٣و٠ (دال عند مستوى ٠١و) . ولدى العينة السودانية (ن = ١٢٢) بلغت قيمته ٠٩٦و٠ (غير دال احصائيا).

وفي ضوء ذلك فقد اقتصر اجراء تحليل التباين للفروق في الدافعية للانجاز بين مستويات التحصيل الدراسى لدى العينة المصرية فقط . وذلك على النحو التالي :-

رابعا : نتائج تحليل التباين أحادى الاتجاه للفروق بين مستويات التحصيل الدراسي في الدافعية للانجاز *:-

تم تقسيم مستوى التحصيل الدراسي لطلاب الصفوف الثلاثة (الثاني والثالث والرابع) في العينة المصرية - الى أربع فئات : -

١- راسب ، ومنقول بمواد : وبلغ عددهم ٢٨ طالبا وطالبة . وقد تم الجمع بين الراسبين والمنقولين بمواد نظرا لصغر حجم الراسبين في العينة ، حيث لم يتجاوز عددهم سبعة طلاب ٠

٢- مقبول : وبلغ عددهم ٨٣ طالبا وطالبة .

٣- جيد : وبلغ عددهم ١٥١ طالبا وطالبة.

٤- جيدجدا : وبلغ عددهم ١٦ طالبا وطالبة٠

ثم تلى ذلك حساب الفروق بين طلاب هذه المستويات الأربعة فى الدافعية للانجاز . وكشف النتائج عما يلى :ـ

---

* وتجدر الاشارة الى أنه قد تم اجراء هذا التحليل مستقلا عن التحليل السابق نظرا لأنه اقتصر فقط على طلبة وطالبات الصفوف الدراسية الثلاثة : الثاني ، والثالث ، والرابع . حيث تتراوح تقديراتهم بين راسب الى ناجح بتقدير جيدجدا. وهى تختلف بالطبع عن تلك التقديرات الخاصة بطلاب الفرقة الأولي، والمتمثلة في نسب النجاح بالثانوية العامة . ولا يوجد بينهم على سبيل المثال فئه للراسبين .

جدول رقم (١٧)

الفروق بين مستويات التحصيل الدراسي الأربعة في الدافعية للانجاز لدى العينة المصرية .

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية ن-١	تقدير التباين	قيمة "ف"	مستوى الدلالة
بين المجموعات	٥٥٥٥و٠٤٧٣	٣	١٨٥١و٦٨٢٤	٤و٤٢١٦	٠و٠٠٥
داخل المجموعات	١١٤٧٤٦و٨٢٣٢	٢٧٤	٤١٨و٧٨٤٠		
المجموع الكلي	١٢٠٣٠١و٨٧٠٥	٢٧٧			

ويلاحظ من هذا الجدول أن قيمة " ف " = ٤و٤٢٢ ، وهي دالة احصائيا عند مستوى ٠و٠٠٥ مما يدل على أن هناك فروقا جوهرية بين مستويات التحصيل المختلفة في الدافعية للانجاز .

ولمعرفة لصالح من تكون هذه الفروق ، فقد تم استخدام اختبار أو طريقة شيفي للمقارنات المتعددة : Scheffe Method in Multiple , Comparisons (Ferguson, 1981, P. 308) لحساب الفروق بين مستويات التحصيل الأربعة في متوسط درجات الدافعية للانجاز . وذلك كما هو مبين في الجدول الآتي : -

جدول رقم (١٨)

دلالة الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز

لدى طلاب العينة المصرية (باستخدام اختبار شـــيفى)

المتوســـــــطات	مستويات التحصيل	١	٢	٣	٤
١٧٨و٤٧٠	١				
١٧٩و٧١٤	٢				
١٨٦و٨٤٨	٣	*			
١٩٢و٩٣٨	٤				

* دال عند مستوى ٠٥ر٠

وتشير نتائج هذا الجدول الى تزايد متوسط درجات الدافعية للانجـاز مع زيادة مستوى التحصيل ، حيـث بلغـت درجـات الدافعيـة أدناهـا لـدى طـلاب المستوى الأول (من الراسبين والمنقولين بمواد) ، بينما وصلـت أقصاهـا لـدى طلاب المستوى الرابع (من الحاصلين على تقدير جيدجدا). واتضـح أن هنـاك فروقا جوهريـة بين طـلاب المسـتوى الثـالث (الحـاصلون علـى تقديـر جيـد) ، وطـلاب المسـتوى الأول (الراسـبون والنـاجحون بمـواد) في الدافعيـة للانجـاز - لصالح طلاب المستوى الثالث .

الفصل السادس

مناقشة النتائج



ونحاول في هذا الفصل مناقشة وتفسير ما كشفت عنه الدراسة الحالية من نتائج . وذلك في ضوء بيان علاقة هذه النتائج بالدراسات السابقة والاطارات النظرية المفسرة للدافعية للانجاز . وكذلك بيان ماتثيرة الدراسة الحالية من تساؤلات ومشكلات بحثية . وذلك على النحو التالي : -

الفرض الأول : تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد سواء لدى الطلاب المصريين أوالسودانيين :-

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن صحة هذا الفرض ، فقد أظهرت النتائج أن الدافعية للانجاز تكوين فرضي أحادى البعد . حيث تبين من نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولي للمكونات الخمسة لمقياس الدافعية للانجاز ، والمتمثلة في الشعور بالمسئولية ، والسعى نحو التفوق ، والمثابرة ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل - تبين أن هذه المكونات الخمسة قد انتظمت فى عامل واحد استوعب ٠و٣٢٪ من التباين لدى عينة الطلاب المصريين ، و ١و٤١ ٪ من التباين لدى عينة الطلاب السودانيين .

وتتفق هذه النتيجة مع بعض الدارسات السابقة وتختلف مع بعضها الآخر . فهى تتفق مع نتائج الدراسة التى قام بها " زكريا الشربينى " . حيث قام الباحث في هذه الدراسة باجراء التحليل العاملى لاحدى عشرة سمة تقيس الدافعية للانجاز هى : الطموح ، والمثابرة ، والاستقلالية ، وقدر النفس ، والاتقان ، والحيوية ، والفطنة ، والتفاؤل ، والمكانة ، والجرأة الاجتماعية . وتوصل الباحث الى أن الدافع للانجاز تكوين فرضى أحادى العامل . وأشار الى

أهمية الاتجاه الجديد في قياس الدافع للانجاز الذى يؤكد على اعتبار الدافع للانجاز تكوين فرضى أحادى البعد (زكريا الشربينى ، ١٩٨١).

كما تتفق هذه النتيجة مع ماكشفت عنه نتائج الدراسة التى قام بها لـــن R..Lynn . حيث أعد استخبارا لقياس الدافعية للانجاز في ضوء تصور ماكليلاند لها. وبعد اجراء التحليل العاملي على بنود هذا المقياس لدى عينـــات مختلفة من المديرين (ن = ٣٠٣) ، والطلاب (ن = ٢٠٠) ، وضباط البحرية (ن = ٨٠) - تبين أن معظم مكونات المقياس قد تشبعت على عامل واحد (Lynn, 1969) .

وفي مقابل ذلك نجد أن هناك بعض الدراسات التى كشفت نتائجها عن أن الدافعية للانجاز تنتظمها عدة عوامل وليس عاملاً واحداً ، فهى متعددة الأبعـــــاد.

ومن هذه الدراسات الدراسة الى قام بها ميتشيل J.V. Mitchell بهدف الوقوف على طبيعة البناء العاملى للدافعية للانجاز لدى عينة من طلاب الجامعة قوامها ١٣١ طالباً. وكشفت النتائج عن انتظام الدافعية للانجاز في خمسة عوامل هى : -

١- الانجاز الأكاديمى والاقتدار ٢- تحقيق رغبة الانجاز .

٣- الانجاز غير الأكاديمى . ٤- الرضا عن الذات .

٥- الضبط الخارجى للانجـــاز .

وفي ضوء هذه النتائج أشار الباحث الى أهمية النظر الى الدافعية للانجازعلى أنها متعددة الأبعاد . وأوضح أن اعتبار الدافعية للانجاز تكويناًفرضيا أحادى البعد من شأنه أن يؤدى الى نتائج متعارضة وتشوية هذا المفهوم (Mictchell, 1961) .

ويتسق ذلك مع ماكشفت عنه نتائج الدراسة التى قام بها "جاكسون وزملاؤه " واستخدموا فيها عدة طرق لقياس الدافعية للانجاز اشتملت على طريقة التقدير الذاتي ، والتمثيل الداخلي ، والوصف الشخصى ، وقائمة الصفات ، وبعض مقاييس الشخصية - لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة قوامها ١٥٥ طالباً وطالبة . وبعد اجراء التحليل العاملى والتدوير المتعامد ثم المائل أمكن التوصل الى أن الدافعية للانجاز تنتظمها ستة عوامل من الدرجة الأولى هى : -

١- الطموح . ٢- المكانة بين ذوى الخبرة .

٣- التملك . ٤- الانجاز عن طريق الاستقلال .

٥-التنافس . ٦- الاهتمام بالامتياز والتفوق .

وكشفت نتائج التحليل العاملى من الدرجة الثانية لهذه العوامل عن ثلاثة عوامل ولم يظهر مايدل على وجود عامل عام بين هذه المكونات الستة . وقد ظهرت هذه العوامل الثلاثة في جميع المجالات بصرف النظر عن نوع المقياس المستخدم أو أسلوب التحليل . وأشار الباحثون القائمون بالدراسة الى أن هذه العوامل تعد بمثابة نموذج متعدد الأبعاد للدافعية للانجاز . وأوضحوا أن هذا النموذج لا يزال في حاجة الى المزيد من البحث والدراسة (Jackson, et al, 1976) .

كما كشفت نتائج الدراسة التى قام بها " لاتا " R.M. Latta بهدف تحديد البناء العاملى لمقياس مهر بيان للدافعية للانجاز - كشفت عن ثلاثه عوامل لدى عينة الذكور هى:الأمل في النجاح ، والخوف من الفشل ، وتفضيل مواقف التوجه نحو الانجاز . كما كشفت عن أربعة عوامل لدى عينة الاناث هى : الأمل في النجاح ، والخوف من الفشل ، والمتعة بالحياة ،

والاستقلال في الأنشطة التقليدية المرتبطه بالمرأة (مـن خـلال: رشـاد موسـى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

كما قام "رشاد موسى وصـلاح أبـو ناهيـة" ، بدراسـة البنـاء العـاملى لمقياس هرمانز للدافعية للانجاز لدى عينتين احداهما من الذكـور الجـامعيين (ن = ٢٠٣) ، والثانية من الانـاث الجامعيـات (ن = ١١٢) . وبخصـوص عينـة الذكور كشفت نتائج التحليل عن عشـرة عوامـل مـن الدرجـة الأولي ، وأربعـة عوامل من الدرجة الثانية هى : -

١- ادراك الزمـــــن .   ٢- الطموح .

٣- المثابــــــرة .   ٤- الانجـــاز.

أما بالنسبة لعينة الاناث فقد تم التوصل الى احد عشر عاملا من الدرجـة الأولي ، وأربعة عوامل من الدرجة الثانية هى : -

١- الاصرار على التفوق   ٢- عدم الاحساس بالملل.

٣- التحمـــــل   ٤- المثابـــــرة

(رشاد موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨) .

وقامت " ميمونة الصومالى " بدراسة البناء العـاملى لدافـع الانجـاز لـدى عينة من الاناث قوامها ١٠٠ تلميذة في الفئـة العمريـة مـن ١٠ - ١٢ سـنة . وتحدد تناول الباحثة لدافع الانجـاز في ضـوء عشـرة مكونـات هـى : التفـاؤل ، وقـدر النفـس ، والحيويـة ، والفطنـة ، والاستقلال ، والمكانـة ، والمثـابرة ، والاتقان ، والجرأة الاجتماعية ، والطموح . وكشفت نتائج هـذه الدراسـة عـن انتظام هذه المكونات في أربعة عوامل هى :-

١- الثقة في النجـــاح .   ٢- الحفاظ على المركـــز .

٣- المثابرة بهدف الاتقـان.   ٤- الشجاعة والتطلـــع .

(ميمونة الصومالي، ١٩٩٣).

أما الدراسة الى قام بها " محى الدين حسين " بهدف الكشف عن البناء العاملى للدافعية العامة لدى عينة من ١٧٨ فرداً من موظفي الدوائر الحكومية الذكور الجامعيين في مدينة الرياض ، فقد أوضحت نتائجها انتظام هذه الدافعية في ستة عوامل من الدرجة الأولى هي : -

١- المثابرة .　　٢- الرغبة المستمرة في الانجاز .

٣- التفاني في العمل .　　٤- التفوق والبروز .

٥- الطموح .　　٦- الرغبة في تحقيق الذات .

وانتظمت هذه العوامل الستة في ثلاثة عوامل من الدرجة الثانية ، أمكن للباحث تفسير اثنين منها هما الدافع للانجاز ، والمثابرة .(محى الدين حسين ، ١٩٨٨" أ " ، ٦١- ٧٤).

والسؤال الذى يتبادر الآن الى الأذهان هو لماذا هذا التعارض أو التناقض بين نتائج الدراسات حول البناء العاملى للدافعية للانجاز ؟ وماهي مصادر هذا التعارض وأسبابه ؟

من الملاحظ أن هناك عدة أسباب تقف وراء هذا التعارض من أهمها ما يأتى : -

١- ما يتعلق بمفهوم الدافعية للانجاز : فقد تبين - كما سبق أن أوضحنا في الفصل الثاني - أنه لايوجد اتفاق بين الباحثين حول معنى محدد لمايعنيه هذا المفهوم . ولكن هناك اختلاف بينهم في تناول هذا المفهوم من حيث المظاهر أو المكونات التى يشتمل عليها . فالبعض من الباحثين تناول هذا المفهوم باعتباره أداء ، والبعض الآخر تناوله باعتباره سمة من سمات الشخصية (حسن على حسن ، ١٩٨٩ " أ ") . كما تبين أن هناك اختلافا بين الباحثين في مجالات الانجاز ، فالبعض ركز على الانجاز في المجال الأكاديمى ، والبعض الآخر ركز

على الانجاز في المجالات غير الأكاديمية . يضاف الى ذلك اختلاف وتباين مظاهر الدافعية للانجاز من ثقافة لأخرى .

٢- **أساليب القياس** : ترتب على اختلاف تناول مفهوم الدافعية للانجاز من باحث لآخر تباين وتعدد أساليب قياس هذا المفهوم . فالبعض اعتمد على الأساليب الاسقاطية المنبثقة عن نظرية اتكنسون ، والتى تتسم بالذاتية وتفتقر الى الثبات والصدق ، والبعض الآخر اعتمد على المقاييس الموضوعية .

٣- **العينات** : تبين أن بعض الدراسات العاملية قد أجريت على عينات محدودة أو صغيرة الحجم ، ولا يجوز - كما أشار الثقات في مجال التحليل العاملى _ اجراء التحليل العاملي على عينات أقل من ٢٠٠ مبحوث ، وأنه اذا قل حجم العينة عن ذلك فان النتائج تصبح عديمة القيمة (أنظر :Comrey 1978) .

٤- **أسلوب المعالجة الاحصائية** : اختلفت أساليب المعالجة الاحصائية من دراسة لأخرى ، حيث اعتمدت بعض الدراسات على التحليل العاملى من الدرجة الأولي ، في حين اعتمد البعض الآخر على التحليل العاملى من الدرجة الثانية . وبالتالي اختلفت النتائج فيما بينها ، فالدراسات التى اعتمدت على نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولي كشفت عن تعدد العوامل التى تنتظمها الدافعية للانجاز . بينما كشفت الدراسات التى اعتمدت على نتائج التحليل العاملى من الدرجة الثانية عن عدد أقل من العوامل .

يلاحظ أيضاً أن البعض من الباحثين قد قام باجراء التحليل العاملى للبنود الفرعية،في حين قام البعض الآخر باجراء ذلك على المكونات التى يشتمل كل منها على مجموعة من البنود . وترتب على ذلك أن كشفت التحليلات التى تمت على البنود الفرعية عن انتظام الدافعية للانجاز في عدة عوامل . وفي

مقابل هذا كشفت التحليلات التى تمت على المكونات عن عدد أقل من العوامل أو عامل واحد .

وبوجه عام فإن النتيجة التى كشفت عنها الدراسة الحالية والمتمثلة في انتظام الدافعية للانجاز في عامل واحد – تتمتع بقدر معقول من الثقة . خاصة وأنها مستمدة من عينتين من طلاب الجامعة من ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية و الثقافة السودانية ، ولم يقل حجم أي منها عن الحد الأدنى المسموح به لاجراء التحليل العاملي . وعلى الرغم من ذلك فان المجال لايزال في حاجة الى المزيد من البحث والدراسة على عينات أكبر وفي مجالات مختلفة من الانجاز .

الفرض الثاني : توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز :-

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن عدم تحقق هذا الفرض . حيث تبين من نتائج تحليل التباين الثنائي أن تأثير متغير الجنس على الدافعية للانجاز غير دال احصائيا . واتضح أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في كل من المجتمعين المصرى والسوداني – وذلك سواء في الدافعية للانجاز بوجه عام ، أو في مكوناتها الفرعية .

وقد تبين من خلال استقرائنا لنتائج الدراسات السابقة التى تمت في هذا المجال ، أن هناك تعارضا بين نتائجها ، حيث كشف بعضها عن عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز ، في حين توصل البعض الآخر الى وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

أما فيما يتعلق بالدراسات التي اتسقت نتائجها مع نتائج الدراسة الحالية في الكشف عن عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث ، فمنها على سبيل المثال (أنظر : مصطفي تركى ، ١٩٨٨ ؛ فتحى الزيات ، ١٩٩٠؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مايسة النيال ، ١٩٩١ ؛ (Botha, 1971; Flukerson. 1983

وقد أرجع الباحثون عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل من أهمها ما يأتى : -

١- أرجع البعض ذلك الى دور الأسرة العربية الحديثة ، والتى أصبحت تشجع وتحث الاناث تماما مثل الذكور - على التفوق في الدراسة والعمل . وأن هذا هو المجال المقبول اجتماعيا والذى يسمح للمرأة العربية بالتفوق والامتياز فيه . ولذلك أصبحت الاناث ترغبن في التفوق والانجاز مثل الذكور . فمن العوامل المهمة التى قد تميز المرأة العربية عن المرأة في الثقافات الأخرى أنها وحتى المتعلمة والتى تعمل -لاتزال تقوم بدورها كأم وكامرأة . فتكوين الأسرة عندها قد يكون أهم من أن يكون لها وظيفة أو عمل هام أو مركز اجتماعى مرموق . ولذلك فهى تقوم بدور المرأة عن اقتناع وباتقان ، وتحاول أن تتفوق وتبرع فيه . وهى في ذلك لا تقل عن الرجل العربى المعاصر عندما يقوم بدوره كرجل (مصطفى تركى ، ١٩٨٨).

٢- كما أشار بعض الباحثين الى أنه من المهم أن تأخذ في الاعتبار طبيعة المجتمعات والاطار الحضارى والثقافي الذى يميزها عند دراسة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . وهذا ما كشف عنه " لن وزملاؤه" في دراستهم للدافعية للانجاز في ٤٣ دولة ، حيث تساوى الذكور مع الاناث في بعض

الدول ، وتفوق الذكور على الاناث في بعضها ، وتفوقت الاناث على الذكور في بعضها الآخر (أنظر: أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وقد تبين أن وضع المرأة ودورها يختلف باختلاف المجتمعات،فأحيانا يكون سلبيا وأحيانا يكون ايجابيا نشطا . وذلك حسب أنواع التدريبات التى تتلقاها الفتاة خلال مراحل حياتها، وكذلك على الثقافة التى تنالها الفتاة ، واستعداد المجتمع لتقبل أى نشاط يمكن أن تسهم به الفتاة (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤"ب") .

وشهدت السنوات الأخيرة تطوراً ونمواً واضحاً في تمثيل المرأة للعديد من الأدوار المنجزة في المجتمعات الأجنبية ، كما بذلت العديد من الجهود في اتجاه تعديل الحقوق المشروعة للمرأة ، وفي فرص التعليم والتوظيف ، وفتحت مثل هذه الجهود أدواراً جديدة أمام المرأة . وصاحب ذلك حدوث العديد من التغيرات السيكولوجية (McArthur & Eisen , 1976).

كما أصبحت الفرص التعليمية والمهنية الآن متاحة لكل من الجنسين في المجتمعات العربية . فقد اقتحمت المرأة في السنوات الأخيرة كافة ميادين التعليم النظرية منها والعملية ، وزادت نسبة الاناث المقيدات بالمدارس والجامعات بشكل واضح وملحوظ (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ ، "ب").

وما أن أخذت المرأة فرصها في التعليم في السنوات الأخيرة حتى قبلت التعديل في مكانتها ببساطة وتخلت عن التقاليد الشرقية واندفعت نحو العمل الخارجى ، ومارست شتى الوظائف ، فأصبحت تعمل في أغلب المهن المعروفة في المجتمع ان لم يكن جميعها . ولم تختلف عن الرجل من حيث تحمل المسئولية ، والكفاية الانتاجية ، والقدرة على الادارة - وان كانت هناك بعض المعوقات التى تحول أحيانا دون طريق المرأة وخاصة المتزوجة (المرجع السابق) .

وفي ضوء ذلك يتضح أن ما كشفت عنه الدراسة الحالية من عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز لدى كل من العينتين المصرية والسودانية، انما يرجع الى عدة عوامل منها رغبة الأنثى أو المرأة في تغيير النظرة السائدة نحوها ، ورغبتها في احساس المجتمع بها ، والاعتراف بكفاءتها ، ورغبتها أيضا في الاحساس بذاتها ككائن له وجود مستقل.

ويرجع اصرار الأنثى على التفوق والنجاح والتحمل والمثابرة - كما أشار البعض - الى ميكانيزمات دفاعية عما لاقته من غبن المجتمع في مكانتها . لذلك فهى تحاول أن تتفوق في المجالات الحياتية المختلفة (رشاد موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

هذا بالاضافة الى تغير المفاهيم الثقافية المرتبطة بالجنس حاليا بالمقارنة بالمفاهيم القديمة التى كانت تنظر الى الأنثى باعتبارها كائن اجتماعي له دور اجتماعى محدود لايتجاوزه ولا يتعداه .

٣- كما أوضح البعض من الباحثين ضرورة أن نأخذ في الاعتبار الحقبة التاريخية أو الفترة الزمنية التى أجريت فيها دراسة الفروق بين الجنسيين . فالدراسات التى تمت في الستينيات تختلف نتائجها عن تلك التى أجريت في الثمانينيات أو التسعينيات . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها الاجتماعية والتاريخية والثقافية والاقتصادية التى تميزها عن غيرها من الفترات (أنظر في ذلك: McCleeland, et al., 1976).

وهذا ما أشار اليه " حسن علي حسن " بقوله : ماذا بعد مرور مايقرب من خمسة عشر عاماً على دراسات ماتيناهورنز(والتى كشفت عن فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز) ، وما أحدثه التقدم الاجتماعي وحركة التحرر النسائي في المجتمعات الغربية ، وبعض بلدان العالم

الثالث ؟ حيث تلاشت الفروق بين الرجل والمرأة في الدافعية للانجاز (حسن علي حسن ، ١٩٨٩ " أ ")

لقد حدثت تغيرات عديدة ترتب عليها تزايد الدافعية للانجاز لدى المرأة . وهذا ماكشف عنه "فيروف وزملاؤه" ، حيث توصلوا الى أن مستويات الدافعية للانجاز قد تزايدت بشكل جوهرى بين النساء الأمريكيات مابين عامي ١٩٥٧ ،و ١٩٧١ (Veroff , et al., 1980).

كما توصل "جنكنس" الى تغير دافع الانجاز تغيراً ملحوظا لدى السيدات خلال أربعة عشر عاماً بين عامى ١٩٦٧ ،و ١٩٨١. وأشار الى أن المرأة أصبحت في السنوات الأخيرة أكثر توجها نحو الانجاز عن ذى قبل (Jenkins, 1987) .

وفي ضوء ذلك فان أهمية متغير النوع أو الجنس كمتغير محدد للدافعية للانجاز . كما يرى البعض _ قد تضاءلت الى حد كبير في مجال نظرية الدافعية للانجاز (Salde & Rush, 1991) .

وهذا ما كشفت عنه "بوثا" (Botha, 1971) عند دراستها للدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة . فقد توصلت الى تزايد الدافعية للانجاز لدى الاناث تماماً مثل الذكور في كل من جنوب أفريقيا ، والبرازيل ، وألمانيا ، واليابان . وأشارت الباحثة الى أن الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز انما تعكس قيما ثقافيا أكثر من كونها تعكس فروقا بين الجنسين .

أما فيما يتعلق بالفئة الثانية من الدراسات فقد كشفت نتائجها عن فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز _ لصالح الذكور (ومنها على سبيل المثال : محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨ ؛ عبد الرحمن الطريرى ، ١٩٨٨ ؛ حسن على حسن ١٩٨٩ " أ" ؛ Olsen, 1971 ; Dion, 1985) .

وأرجع الباحثون تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز لعدة عوامل من أهمها مايأتي : -

١- أساليب التنشئة الاجتماعية : حيث تبين أن للسياق الاجتماعى ممثلا في التنشئة الأسرية له تأثيره على نسق دافعية الاناث وما يحتوى عليه هذا النسق من متغيرات . فظروف التنشئة الاجتماعية التى تعيشها الأنثى خلال طفولتها تختلف عن ظروف تنشئة الذكر . فالأنثى تعيش في عالم النساء الذى مازال ينظر اليها نظرة محدودة ، وتعاني من ضروب الاهمال والتفرقة بينها وبين الرجل (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤"ب")

وتبين أن الفروق بين الجنسين تعكس اختلافا في أساليب التنشئة الاجتماعية المتبعة مع الجنسين . كما تعكس طبيعة الاطار الحضارى والثقافي والقيم والمعايير الثقافية السائدة والقيم الاجتماعية التى تمارس تأثيرها بشكل مباشر أو غير مباشر (محمد سلامة آدم ، ١٩٨٢) . فلكل مجتمع ظروفه ونظمه الخاصة التى تحدد أساليب التنشئة الاجتماعية وأنماط السلوك المتعلم ، ومن ثم يختلف سلوك الدور الجنسى من مجتمع لآخر . فالتنشئة الاجتماعية في بعض المجتمعات قد تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية في حين تشجع الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية (Peplau,1976; Block, 1981).

٢- الظروف المثيرة للدافعية للانجاز لدى كل من الذكور والاناث : حيث تختلف الظروف المثيرة للدافعية للانجاز باختلاف جنس الفرد . وتتميز النساء بارتفاع الدافع الى الانتماء ، حيث حاجة الانثى لأن تكون مرغوبة ومقبولة اجتماعيا . في حين نجد تغلب الدافع للانجاز بالنسبة للرجل (Lips & Clowill, 1978) . فالدافعية للانجاز بالنسبة للذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة ، في حين يميزها عند الاناث التقبل الاجتماعى وتأييد المعايير السائدة . فهن موجهات بمعان اجتماعية تمليها عليهن أدوارهن

كأمهـــــات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيـق الـذات (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ؛ Jung, 1978).

٣- مصدر الضبط : Locus of Control : أرجـع البعـض انخفـاض دافعيـة الاناث للانجاز بالمقارنة بالذكور الى أنهن اكثر اعتماداً على العوامل الخارجية في تفسيرسلوكهن . وذلك بعكس الذكور الذين يعتمدون على العوامـل الداخليـة (Salili 1980)

٤- الدافع الى تحاشى الفشل : فسرت "هورنر" تفوق الذكـور على الانـاث في الدافعية للانجـاز في ضـوء الدافـع الى تحاشـى الفشـل ، واعتبرتـه أحـد الخصال الكامنـة في الشـخصية لـدى الانـاث . فهـن يتعلمـن أن المنافسـة لا تتسـق مـع أنوثتهن وأنها مناسبة فقط للرجال . ولذلك فـان مواقـف الانجـاز التـى تتضمـن منافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي (Horner, 1969) .

٥- أنماط الشخصية : فسر البعض من الباحثين الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز في ضوء نمطين من الشخصية هما النمط " أ " ، والنمط " ب " ،حيث تمثيل الذكور للنمط "أ" أكثر من تمثيل الاناث له ، ويتسم هذا النمط الذي يمثله الذكور بعدة صفات تعد مسئولة عن ارتفاع الدافع للانجاز لديهم عن الانـاث . ومن هذه الصفات الايقاع السريع في الأداء لأكثر مـن عمـل في وقـت واحـد ، والاهتمام بالوقت ، والانشغال بما يجب عمله ، والتهيؤ المستمر للعمل بـأقصى طاقة ممكنة ، والرغبة في التفوق ، أمـا خصـائص النمـط " ب " والـذى تمثله الاناث فهو على النقيض من خصائص النمط " أ " (محى الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ، ص ص ٩٣ - ٩٤)

كما أرجع البعض ارتفاع دافعية الذكور للانجـاز بالمقارنـة بالانـاث الى ارتفاع التوتر لديهن بدرجة كبيرة من شأنها التاثير سلبياً على أدائهـن . وذلـك

نظرا لاعتبارات الاحساس بالهامشية والضغوط الاجتماعية (مصطفي سويف ، ١٩٦٨ ؛ سلوى الملا ، ١٩٨٢؛ على الديب ١٩٩٣).

وبوجه عام تمثل قضية الفروق بين الجنسين واحدة من أكثر المشكلات المثيرة للجدل في العديد من البحوث النفسية . ويقوم جزء كبير من هذا الجدل على التمسك التقليدى بالأبعاد والتنميطات الجنسية الجامدة من ناحية ، وعلى التحديات التى تواجهها هذه المعتقدات من ناحية أخرى (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "أ") .

وترتبط مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز بعدة متغيرات منها طبيعة المجتمعات والاطار الحضارى والثقافي لهذه المجتمعات ، والفترة الزمنية التى تجرى فيها الدراسة ، ونوع المهام المطلوب انجازها والظروف المهيئة أو المثيرة للانجاز .. الخ.

اذن فالصورة العامة التى تنطق بانخفاض دافعية الانجاز عند الاناث ليست محددة على نحو مطلق بل هى محددة بعدد من المتغيرات من بينها هل العمل الموكل أمره الى الاناث أو الذى يتنافسن فيه مع الذكور مقرون بجنس الذكور أكثر من اقترانه بجنس الاناث أم لا ؟ وهل يشكل الانجاز تهديدا لعلاقاتهن الاجتماعية أم لا ؟ وهل يعنى انجاز الاناث الدخول في تنافس مع الذكور أم لا ؟ . فاذا كانت الاجابة " بنعم " على هذه التساؤلات كانت دافعية الاناث للانجاز منخفضة . أما اذا كانت الاجابة " بلا " كانت دافعية الاناث للانجاز مرتفعة (محى الدين حسن ١٩٨٨ " ب ") .

الفرض الثالث : توجد فـروق ذات دلالـة احصائيـة بـين الطـلاب المصريـين والطلاب السودانيين في الدافعية للانجاز .

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن صحة هـذا الفـرض حيـث تبـين مـن نتائج تحليل التباين الثنائي أن هناك تأثيراً جوهريا للجنسية على الدافعيـة للانجـاز . وأظهرت النتائج وجود فروق دالة احصائيا بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز لصالح الطلاب المصريين .

وسـعيا نحـو الوقـوف علـى الفـروق الجوهريـة بـين طـلاب المجتمعـين في المكونات الفرعية لهذه الدافعية ، فقد أوضحـت النتـائج أنـه علـى الرغـم مـن أن الطلاب المصريين قد حصلوا على درجات أعلى من الطلاب السودانيين في جميع المكونات النوعية للدافعيـة للانجـاز ، فـان الفـروق بينهمـا لم تصـل الى مسـتوى الدلالـة الاحصائيـة في ثلاثـة متغيرات أو مكونـات هـي الشـعور بالمسـئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل . هـذا بينمـا وصلـت الفـروق بينهما الى مستوى الدلالـة الاحصائيـة في متغيرين همـا : السعى نحو التفـوق والمثابرة لصالح الطلاب المصريين .

وقد كشفت نتائج العديد من البحـوث والدراسـات التـى تمـت في هـذا الشأن عن أن الانجاز لايتخـذ شـكلاً أونمـطاً محـدداً في الثقافـات المختلفـة بـل يختلف من ثقافة لأخرى . وأصبح من المهم معرفة العوامل الثقافيـة التـى تسـاهم في تشكيل نمط الدافعية للانجاز ، وتكشف عـن السياق الملائـم لاثـارة الدافعيـة للانجاز عند الأفراد في المجتمعات العربية ، والظروف المحـددة لاستثارة السـلوك الانجازى لدى الأفراد ، ومعرفة الخصال التى يتسـم بهـا الفـرد المنجـز ، ومـاهى المثيرات الملائمة للدافعية للانجاز في الثقافة العربية (مصطفـي تركـي ، ١٩٨٨ ؛ Botha , 1971) .

وأظهرت نتائج الدراسات أن الدافع للانجاز يختلف من مجتمع لآخر طبقا لنوع الثقافة أو الحضارة السائدة في المجتمع . فالحضارة تفرض على أبنائها نمطا معرفيا نوعيا يميزهم عن غيرهم . واتجه علماء النفس المعاصرون الى الدراسات عبر الحضارية كأسلوب للكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بين جماعتين أو اكثر ينتميان لثقافات متنوعة (Maehr, 1974) .

وتزايد هذا الاتجاه نتيجة عدة عوامل من أهمها التسليم بخصوصية الحضارة ، حيث تعد متغيراً مستقلاً يلعب دوراً أساسيا في تشكيل الظواهر النفسية المختلفة ، ويقف خلف الفروق بين المجموعات العديدة لتفسير ما بينها من تباين (صفوت فرج ، ١٩٩١).

فالدافع للانجاز يتضمن الأداء في ظل معايير الامتياز والتفوق . وهى معايير يكتسبها الطفل من ثقافته ، وبشكل أكثر تحديدا من والديه كممثلين لهذه الثقافة (McClelland, et al., 1976) . ومن أهداف الدراسات الحضارية المقارنة معرفة كيف يتأثر السلوك الانساني بأنواع الحضارات المختلفة التى ينشأ فيها الفرد (محمد عثمان نجاتى ، ١٩٧٤).

وقدم ميهر M. L. Maehr تصورا نظريا لدراسة الدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة , وأوضح من خلاله أهمية بعض المتغيرات مثل الشخصية والموقف أو السياق في اثارة وتنشيط هذه الدافعية طبقا للاطار الحضارى والثقافي .واشتمل هذا التصور على ثلاث استراتيجيات بينها قدر كبير من الترابط والتدخل :

الاستراتيجية الأولى : وتعطى اهتماماً كبيراً للشخصية في نظرية الدافعية بوجه عام ، وفي مجال الدافعية للانجاز بوجه خاص . فالثقافة تؤثر في شخصية الأفراد وبالتالي في دافعيتهم للانجاز ، حيث يكتسب الفرد من الوسط الثقافي الذى

يعيش فيه العديد من خبرات التعلم الاجتماعي . ولذلك نجد أن هناك فروقا بين أعضاء الثقافات المختلفة .

الاستراتيجية الثانية : وتعطى اهتماماً كبيراً للموقف أو السياق المؤثر في الدافعية للانجاز . فهناك تأثير للمتغيرات الموقفية في السلوك الانجازى . وتختلف هذه المواقف باختلاف الثقافات ، فلكل ثقافة مواقفها وطرقها الخاصة ، ووسائلها المحددة للسلوك . فالفرد لا ينجز في فراغ بل في جماعة اجتماعية يؤثر فيها ويتأثر بمعاييرها وتوقعاتها .

الاستراتيجية الثالثة : وتشتمل على تأثير كل من الشخصية والعوامل الموقفية على الدافعية للانجاز . حيث يختلف حجم وطبيعة هذا التأثير باختلاف الثقافات (Maehr, 1974) .

وفي ضوء هذه الاستراتيجيات الثلاث التى قدمها ميهر لتفسير الفروق بين الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز نحاول تفسير ما كشفت عنه الدراسة الحالية ، حيث أظهرت نتائجها ارتفاع الدافعية للانجاز لدى الطلاب المصريين بالمقارنة بالطلاب السودانيين . وذلك على اعتبار أن هذه الدافعية تعكس طبيعة التوجهات الاجتماعية التى تحكم الفرد في الحياة .

فالاستراتيجية الأولى تفسر الفروق بين أبناء المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء الشخصية كنتاج أو محصلة لتأثير العوامل الحضارية والثقافية لكل مجتمع . وبالطبع فان هناك اختلافاً بين السمات العامة لكل من الشخصية المصرية والسودانية .

وهذا ما كشفت عنه الدراسة التى قام بها " كمال دسوقي " في نهاية الخمسينيات عن السمات العامة للشخصية السودانية . واشتملت عينة الدراسة على مجموعات من الذكور والاناث ، المتزوجين وغير المتزوجين ، المتعلمين بمختلف مراحل التعليم وغير المتعلمين ، الحرفيين والريفيين والبدو ،

ومن الأسوياء والمرضى النفسيين . أما الأدوات المستخدمة فقد تضمنت اختبار تداعي الأفكار وبعض المقابلات التى قام بها الباحث مع أفراد عينة البحث (كمال دسوقي ، ١٩٦٥).

وتبين من هذه الدراسة أن الشخصية السودانية تتسم بالهدوء والتسامح . وأنه مهما تكن مثيرات العدوان فان الفرد لا يستجيب لها استجابة تبلغ حد العنف الا في القليل النادر . بل الغالب أن الانفعال الشديد يهدأ وتنطفيء حدته ليحل التسامح محل العدوان ، والهدوء محل الانفجار ، فلا يأخذ التعبير الانفعالي السلوك الخارجى المترتب عليه (المرجع السابق) .

وأوضح الباحث أنه ليس غريبا ألا نجد الانفعالية الواضحة بهذا القدر الذى لا يظهر الا في أفراد مجتمع معقد الحضارة مليء بالصراع والقلق .. لانجد تعبيرها الخارجي الكامل . فالانفعال في الشخصية السودانية انفعال يدفع الى الكف والقصور لا الى التصرف والحركة .

كما أشار الى أن اتسام الشخصية السودانية بعدم تصريف الانفعال الى الخارج والتعبير بالسلوك الخارجى الضرورى ليس نوعا من ضبط النفس ولكنه كف للسلوك ، وافتقار الى الدوافع . فالوظيفة الانفعالية من المعروف أنها مصدر تقوية الدوافع وتدعيم السلوك .

وعدم التعبير الانفعالي في الشخصية السودانية يعد مؤشرا لهبوط الدوافع ، ويساعد على تفسير ماهو ملحوظ في أفراد هذا المجتمع من هبوط مستوى الانجاز والقعود عن الحركة . كما يساعد على احلال التفسير السيكولوجى المتمثل في خفض الطاقة الدافعة الى العمل محل التفسير الجغرافي الشائع والقائل بحرارة الجو (المرجع السابق).

وجاءت نتيجة الدراسة - كما يقول الباحث القائم بها - تؤيد أن سبب افتقار الدافع هو أن التوتر وعدم التوازن الناشئين عن الانفعال كطاقة

محركة للسلوك يزولان بتغليب دوافع الجماعة على الدافع الفردى في المجتمع السوداني ، وأن الحاجات والرغبات الفردية تذوب في حاجات الجماعة ورغباتها . فالقناعة والرضا بالوضع القائم،والنزول الى مستوى الآخرين مهما كان المرء مثقفاً أو في مركز اجتماعى مرموق،والتضحية في سبيل الجماعة هى القيم التى يصدر عنها الأفراد سلوكهم .

وأوضح الباحث أن التنافس والصراع الاجتماعى ضرورة لا غنى عنها لتنمية دوافع الأفراد التى يجب أن تسبق وتفوق دوافع الجماعة لا العكس . فالأصل في الدوافع الفردية أنها ترسم دوافع الجماعة حتى يتحقق الانطلاق والفاعلية (كمال دسوقي ، ١٩٦٥).

وتتفق هذه النتائج التى كشفت عنها دراسة "كمال دسوقي" عن سمات الشخصية السودانية ، تتفق الى حد ما في بعض جوانبها مع ما أشار اليه دى فوس (De Vos, 1965) . عند مقارنته للفروق بين أساليب التنشئة الاجتماعية السائدة في كل من الأسرة اليابانية والأمريكية . ففي الأسرة اليابانية توجد قيمة كبيرة للانتماء الى الأسرة التى يجلب لها نجاح الفرد ، الكبرياء والتفاخر . حيث تعدالأسرة - وليس الفرد - هى الوحدة التقليدية في المجتمع الياباني . أما في حالة المجتمع الأمريكى فيكون التركيز على المستوى الفردى ، حيث التدريب المبكر على الاستقلال والخصوصية والاعتماد على النفس .

وقد تبين أن ظروف وأساليب التنشئة الأسرية السائدة في مجتمع ما تعكس نمط شخصية هذا المجتمع . وتعد مسئولة عن اثارة وتنمية دافعية الانجاز لدى الأفراد ، وكذلك عن تدهور وهبوط هذه الدافعية ; (Jung, 1978 . Barnouw, 1979)

وهذا ما أشار اليه " روزن " من أن أساليب تربية وتنشئة الأطفال هي العامل الأساسي الذى يميز بين سلوك الانجاز في الحضارات المختلفة . وأوضح ذلك من خلال مقارنته بين كل من الحضارتين البرازيلية والأمريكية في الدافع للانجاز . اذ تركز الحضارة الأمريكية بدرجة كبيرة على الاستقلال والاعتماد على النفس مما يجعل الفرد يقارن نفسه بشكل تنافسي بمعيار مثالى للتفوق والامتياز (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

كما أرجع "براد برون" (Bradburn, 1963) انخفاض الدافعية للانجاز في المجتمع التركى بالمقارنة بالمجتمع الأمريكى الى التنشئة المتسلطة السائدة في الأسرة التركية ، حيث سيطرة الأب على كل أمور الحياة . ويظل الابن خاضعاً لسيطرة الأب حتى بعد الزواج.

وبوجه عام فان الاختلافات والفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز ترجع الى اختلاف سمات الشخصية المميزة لكل مجتمع والتى تتشكل وفقا للاطار الحضارى والثقافي السائد في كل منها .

ويتسق هذا مع ما أشار اليه "مصطفي سويف" من أن هناك نوعين من العمليات تنفذ من خلالها بعض مكونات الحضارة فتسهم في تشكيل الشخصية . النوع الأول، ويتمثل في العمليات الشكلية : وهى عمليات انسانية عامة لاتختلف من حيث نوعيتها من مجتمع لآخر ، ولكن قد تختلف من حيث النسب التى تدخل بها في التشكيل . وأهم هذه العمليات الحث ، والاثابة ، والعقاب ، والاقتداء ، واللغة كأداة لتشكيل الادراك والتفكير . أما النوع الثاني فيتضمن العمليات الخاصة بالمضمون ، وهى تختلف من مجتمع لآخر . وتتمثل في عمليات التنشئة الاجتماعية التى تتبع في المراحل العمرية المختلفة ، ونمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة ، وطراز القيم الذى يحبذه المجتمع (مصطفي سويف ، ١٩٨٥).

وفي ضوء ذلك فان الفروق بين طلاب الجامعة من المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز انما هى نتيجة أو محصلة الاختلافات والفروق بين هاتين الثقافتين في العمليات الخاصة بالمضمون والمتمثلة في التنشئة الاجتماعية ونمط الشخصية المعيارية ، والقيم التى يحبذها كل من المجتمعين .

أما الاستراتيجية الثانية : فهى تلقى الضوء على اختلاف المواقف والسياقات المؤثرة في الدافعية للانجاز - باختلاف المجتمعات والحضارات .

فقد تبين أن دافعية الفرد للانجاز تتأثر بالظروف المحيطة وبالسياق الذى يوجد فيه ، وما اذا كان هذا السياق وهذه المواقف والظروف تثير دافعية الفرد أم تهبط من هذه الدافعية . وهل تشجع على التنافس أم الى التواكل والاعتمادية .

وقد أظهرت نتائج الدراسات السابقة التى أجريت في هذا الشأن .أن الدافعية للانجاز تتزايد في ظل ظروف الاستثارة عنها في الظروف المحايدة أو الطبيعية . وأن ظروف الاستثارة تختلف باختلاف جنس الفرد ذكرا أم انثى) (Botha, 1971 . كما تبين أهمية المسئولية التى تلقي على عاتق الفرد في موقف الانجاز ويحددها السياق الذى يوجد فيه ، والخبرات التى سبق أن تعرض لها (Rholes, et al ., 1990) .

وتتمثل أهمية هذه الاستراتيجية الثانية بالنسبة للدراسة الحالية في أنها تساعدنا على تفسير الفروق بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز في ضوء تباين المواقف والسياقات بين كل من الثقافتين المصرية والسودانية .

الاستراتيجية الثالثة : وتلقى الضوء على تأثير كل من الشخصية والموقف معاً في الدافعية للانجاز . فهى تجمع بين الاستراتيجيتين السابقتين .

وقد أشار تولمــان E.C. Tolman الى أن الميل لأداء فعـل معـين يعـد دالة أو محصلة ثلاثة أنواع من المتغيرات هى : المتغير الدافعى ، ومتغير التوقـع ، ومتغير الباعث أو قيمة موضوع الهدف بالنسبة للفــرد (Brody, 1983) . حيث يرتبط حجم المجهود الذى يبذله الفــرد في عمـــل مـــــا بادراكـه لما يحققه هذا العمل من نتائج مرغوبة بالنسبة له (Lawer & Proter, 1967) .

وأوضـح أتكنســون أن الســلوك الانجـازى - في ضـوء منحـى التوقـع - القيمة يعد دالة كل من الشخصية والبيئة والتفاعل بينهما (Atkinson 1957)

وبين أتكنسون أنه فيما يتعلق بالشخصية أوخصال الفرد يوجـد عـاملان هما الدافع الى الانجاز ، والدافع الى تحاشى الفشل . وفي ضــوء هذيـن العـاملين فان هناك نمطين مـن الأشـخاص: الأول ويتمثـل في الأشـخاص الذيـن يتسـمون بارتفاع الدافع الى النجاح عن الدافع الى تحاشى الفشل . أما النمط الثـاني مـن الأشخاص فهم الذين يتسمون بارتفاع الدافع الى تحاشى الفشـل عـن الدافـع الى النجاح .

أما فيما يتعلق بخصائص المهمة فإن هناك موقفين أو متغـيرين همـا توقـع احتمالية النجاح في المهمة ، والباعث للنجاح في المهمة (Atkinson, 1964)

وأشار هايدر (Heider, 1958) الى أن ناتج السلوك يعد محصلـة كـل من القوى البيئية المتمثلة في الحظ وصعوبة المهمة، والقوى الشـخصية المتمثلـة في القدرة والجهد والنية .

وافترض ويــنر (Weiner, 1986) أن هنــاك ثلاثـة أبعـاد يتحـدد مـن خلالها الانجاز في مجتمع ماهى : النية أو الجهد ،والقدرة ، والعائد أو النتيجـة . وأشار الى وجود فروق بين المجتمعات في هذه الأبعاد .

وبوجه عام فانه في ضوء الاستراتيجية الثالثة التى تلقى الضوء على تأثير كل من الشخصية والموقف بالنسبة للدافعية للانجاز - في ضوء ذلك فان التوجه الانجازى للفرد في مجتمع ما يتأثر بالعوامل التالية :

١- مستوى الدافعية أو الحماس للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف .

٢- توقعات الفرد المتعلقة باحتمالية حدوث النجاح والفشل .

٣- قيمة النجاح ذاته أو المترتبات الناجمة عن النجاح والفشل .

وقد فسر راينور الفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء توقعات الفرد والتوجه المستقبلى له . فارتفاع الدافعية للانجاز لدى الطلاب في مجتمع ما انما يرجع الى أنهم يدركون أهمية الدراسة في تحديد مستقبلهم المهنى (Raynor, 1970) . فمن العوامل المحددة لأهداف الفرد واهتمامه بنشاط معين ، توقعه لما يترتب على هذا النشاط من نتائج مرغوبة (Beck, 1978, P. 25) . فالأفراد في المجتمع الأمريكى - على سبيل المثال - مدفوعون للانجاز نتيجة للتوقعات التى يحصلون عليها من وراء هذا الانجاز (Korman, 1974) .

وفي ضوء منحى التوقع - القيمة فسر "كاتز وآخرون" انخفاض سلوك الانجاز لدى أعضاء جماعات الأقلية في ضوء انخفاض توقعاتهم لقيمة الانجاز . حيث يترتب على هذه التوقعات المنخفضة الافتقاد الى النماذج الناجحة التى يقتدى بها الأطفال في بناء نسق توقعاتهم ، والعجز عن مواجهة المشكلات الصعبة (Katz, et al ., 1968).

وبوجه عام فانه كلما تناقصت التوقعات الخاصة بالانجاز تناقص السلوك الموجه نحو الانجاز ، والعكس صحيح . فالأفراد مدفوعون للانجاز كدالة لقيمة التوقعات التى توجد لديهم عن سلوك الانجاز (Korman, 1974) .

وفي ضوء ذلك فانه يمكن أن نرجع ارتفاع دافعية الطلاب المصريين للانجاز بالمقارنة بالطلاب السودانيين الى توقعاتهم الأكثر ايجابية لقيمة هذا الانجاز ، والعائد من ورائه ، فهو مصدر أساسى لتحقيق الذات لدى الطالب الجامعى ، وابراز دوره ومكانته في المجتمع من خلال حصوله مستقبلا على الوظيفة الملائمة .

يمكن أيضا تفسير الفروق بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز في ضوء نظرية العزو Attribution Theory . فقد يرجع ارتفاع دافعية الانجاز لدى الطلاب المصريين الى أنهم أكثر اعتمادا على مصدر الضبط الداخلي – بالمقارنة بالطلاب السودانيين . حيث يتسم أصحاب مصدر الضبط الداخلي بالسيطرة والتحكم في البيئة والانجاز بدافع داخلي ، والثقة في قدرتهم على بذل الجهد والمثابرة في العمل .

وهذا ما أشار اليه "لاو" R. Laoo عند تفسيره للفروق بين الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط . فقد أوضح تميز أفراد المجتمعات المتقدمة والمنجزة بأنهم يتسمون بارتفاع مصدر الضبط الداخلي ، في حين يتسم أفراد المجتمعات المتأخرة وغير المنجزة بأنهم أكثر اعتماداً على مصدر الضبط الخارجى (Lao, 1977) .

الفرض الرابع : تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف التفاعل بين كل من الجنس والجنسية : –

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن أن تأثير التفاعل بين متغيرى الجنس والجنسية لم يكن ذات دلالة احصائية.

وهذا يعنى أن تأثير الجنس في الدافعية للانجاز لا يتوقف ولا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية في الدافعية للانجاز لا يختلف باختلاف الجنس .

الفرض الخامس : توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى لدى كل من الطلاب المصريين والطلاب السودانين :-

وفيما يتعلق بهذا الفرض فقد كشفت نتائج البحث الحالى عن صحة هذا الفرض في الشق الأول منه . حيث تبين أن هناك علاقة ايجابية دالة احصائيا بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى لدى عينة الطلاب المصريين ، في حين كانت العلاقة بين هذين المتغيرين غير دالة احصائيا في عينة الطلاب السودانيين .

وفي ضوء ذلك قمنا بحساب دلالة الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى المختلفة في الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين فقط . وهذا مانحاول توضيحه في الفرض السادس على النحو التالي :

الفرض السادس : توجد فروق جوهرية بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز: -

أوضحت نتائج الدراسة الحالية صحة هذا الفرض ، حيث كشفت نتائج تحليل التباين عن وجود فروق دالة احصائيا بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين . فقد تزايدت متوسطات درجات الدافعية للانجاز بشكل واضح مع زيادة مستوى التحصيل . فبلغت درجات الدافعية للانجاز أدناها لدى طلاب المستوى الأول (من

الراسبين و المنقولين بمواد) ٠ في حين وصلت درجات الدافعية أقصاها لدى طلاب المستوى الرابع (من الحاصلين على تقدير جيد جداً) .

وبوجه عام أمكن ترتيب متوسط درجات الدافعية للانجاز من أدناها الى أعلاها على النحو التالي : -

١- المستوى الأول : الطلاب الراسبون والناجحون بمواد .

٢- المستوى الثاني : الطلاب الحاصلون على تقدير مقبول .

٣- المستوى الثالث : الطلاب الحاصلون على تقدير جيد ٠

٤- المستوى الرابع : الطلاب الحاصلون على تقدير جيد جداً ٠

وتشير هذه النتائج الى الأهمية الكبيرة للدافعية للانجاز كعامل مؤثر في التحصيل الدراسي للطلاب . فذوو الدافعية المرتفعة أفضل تحصيلا من ذوى الدافعية المنخفضة .

وفيما يتصل بعلاقة الدافعية بالأداء ، فقد تبين أنه من غير الممكن أن يصدر الكائن نشاطا أو سلوكا معينا دون أن يهيأ دافعيا للاتيان بهذا السلوك أو النشاط ٠ بمعنى آخر أن مجرد صدور النشاط في ذاته يقضي بتوافر درجة معينة من الدافعية دونها يستحيل اصدار هذا النشاط . حيث تعد الدافعية بمثابة معبىء لطاقة الفرد ومستحثة لهمته . الا أن تعبئة الطاقة بدرجة كبيرة قد تفضي الى تشتته ، فزيادة الدافعية فوق حد أمثل معين يعوق الأداء أكثر مما ييسره(محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ١٠ - ١١).

وقد تم الكشف عن ذلك امبريقيا ، حيث أوضحت نتائج العديد من الدراسات أن العلاقة بين الدافعية في شكلها العام والأداء تأخذ شكل مقلوب حرف U بمعنى آخر اتضح تميز ذوى الأداء المرتفع بدرجة متوسطة من الدافعية العامة (المرجع السابق) .

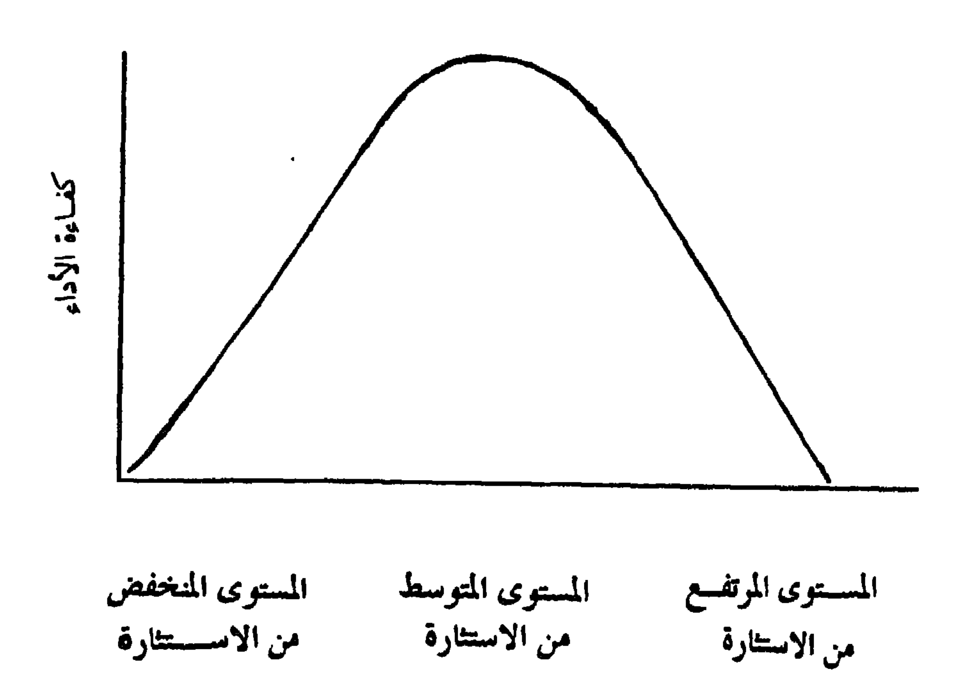
وهناك مجموعة من الدراسات التـى أيـدت صحـة ذلـك في مجـال علاقـة الابداع بالدافعية والتوتر النفسي . فقد كشفت نتـائج الدراسـة التى قـام بهـا "عبد الحليم محمود السيد" ، عن أن هناك علاقة منحنية Curve Linear بـين الابداع والتوتر النفسي . فكلما زاد التوتر زاد الابداع ، ولكن الى حد معين . فاذا زاد التوتر عن هذا الحد أخذت القدرات الابداعية في الانخفاض . فالتوتر المنخفض كقوة دافعة منخفضة لايـؤدى الى ظهـور الابـداع . واذا زادت هـذه القوى الدافعة زاد ذلك من القدرة على الابـداع حتـى درجـة معينـة تتدهـور بعدها القدرة الابداعية بازدياد التوتـر أكثر من ذلك (عبـد الحليم محمـود السيد ، ١٩٧١) .

كما أوضحت نتائج الدراسة التى قامت بها "سـلوى المـلا "، أن التوتـر يرتبط ارتباطاً جوهرياً بالقدرات الابداعية في منطقة معينة من هذه السـمة هـى المنطقة الوسطى . فالتوتر يمكـن أن يسـاعد علـى نمووثـراء القـدرات الابداعيـة ولكن حتى نقطة معينة . فـاذا زادالتوتـر عـن هـذه النقطـة أو عـن هـذا الحـد الأمثل Optimal Level ، وكذلك اذا قل أصبح معوقا للقدرة (سلوى الملا ، ١٩٧٢).

ويتسق ذلك مع ماكشف عنـه "يـاركيز ودوسـون" R.M. Yerkes & J.D. Dodson ، من أن العلاقـة بـين شـدة الدافعيـة وكفـاءة الأداء علاقـة منحنية ، وأوضحا أن هناك تفاوتا بين المهام فيما تتطلبه مـن دافعيـة ، فالمستوى المنخفض من الدافعية يكون ملائما لبعض المهام ، في حين أن المستوى المتوسـط أو المرتفع مـن الدافعيـة يكـون ملائمـا لبعضهـا الآخـر (Arkes & Graske, 1977) .

وبوجه عام فان الدرجة المعتدلة من التوتر هى الأكثر ارتباطاً بالابداع . حيـث يمثل المستوى المتوسط أو المعتدل من الاستثارة الانفعالية أفضـل المسـتويات التـى

يكون الفرد خلالها على درجة ملائمة من اليقظة والتنشيط للقيام بأعماله ونشاطاته (عبد اللطيف خليفة ، ١٩٩٠ ؛ Jung, 1978) . وهذا مايوضحه الشكل التالي : -



شكل رقم (١٢)

يوضح العلاقة بين مستوى الاستثارة والأداء

(نقلاً عن : Korman, 1974,P. 79)

وقد أشار " برودى " الى أن الدافعية العامة والتوتر يمثلان شيئا واحداً . وفرق بين التوتر الدافعي والتوتر الذي يمليه التهيب والاحساس بالتهديد . التوتر الذى يترجم دافعية الفرد الى الطموح والمثابرة وتحمل الصعاب ، والتوتر الـذى ينطق

بحاجة الفرد الى التحاشى وعدم بذل الجهد والخوف من الفشل Brody,) 1983) .

وقد أوضح أتكنسون أن المهام السهلة يتم القيام بها بشكل أفضل في ظل ارتفاع الباعث . أما المهام الصعبة فيحسن القيام بها في ظل انخفاض الباعث . ولذلك فان المهام السهلة يؤديها بشكل أفضل الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الحاجة الى الانجاز . بينما المهام الصعبة فيؤديها الأشخاص الذين يتسمون بانخفاض الحاجة الى الانجاز . حيث يتوفر لديهم عند أداء هذه المهام مستوى أمثل من الدافعية Supraoptimal level of Motivation (Atkinson, 1974, PP. 200 - 201). فالتوتر العالى يؤدى الى انخفاض الدافعية العامة والقدرة على الانجاز ومستوى الطموح ، والمثابرة ، والحماس (على الديب ، ١٩٩٣) .

وبوجه عام تلعب دافعية الانجاز دوراً مهماً في رفع مستوى أداء الفرد وانتاجيته في مختلف مجالات الأنشطة التى يقوم بها .ويعد دافع الانجاز مؤشرا جيدا للتنبؤ بالسوك الأكاديمى الفعلى للطالب . حيث يحقق الأفراد المرتفعون في هذا الدافع مستويات نجاح عالية .

وهذا ما أشار اليه "مهربيان" من أنه يمكن من خلال قياس الميل للانجاز التنبؤ بالاداء الأكاديمى للطالب (Mehrabian , 1968) كما أشارت "صفاء الأعسر وآخرون " الى أن الانجاز باعتباره أداء التحصيل الأكاديمى يعنى أن درجة التحصيل الدراسى تعبر عن شدة الدافع للانجاز (صفاء الأعسر وآخرون ، ١٩٨٣"أ").

ويتسق ذلك مع ما كشف عنه "ماكليلاند وزملاؤه" من وجود علاقة ايجابية بين الحاجة للانجاز وكل من التعلم والأداء في العديد من المهام . حيث

يتأثر مستوى تحصيل الطالب بالحاجة للانجاز . McClelland, et al., 1976)

كما وجد مورجان H. H. Morgan أن ذوى التحصيل المرتفع قد حصلوا على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بذوى التحصيل المنخفض (المرجع السابق).

تبين أيضا أن هناك ارتباطا ايجابياً دال احصائيا بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسى وكل من الطموح والمثابرة (محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨) . حيث يتطلب النجاح الأكاديمى بالاضافة الى الطموح تحملاً ومثابرة من قبل الفرد.

وفي ضوء ذلك مثل الدافع للانجاز أهمية كبيرة بين العوامل المؤثرة في التحصيل الدراسى . فقد تكون لدى الطالب قدرة عقلية مناسبة ، وظروف بيئية أسرية ومدرسية جيدة - الا أن الدافع نحو الدراسة قد لا يكون على المستوى المطلوب . وبالتالي فان مستوى تحصيله الدراسى سوف يتأثر سلبيا .

ويؤيد ذلك بعض الدراسات التى أجريت على عينات من الأطفال متساوية في القدرة ومختلفة في مستوى الدافعية للانجاز . وتبين منها أن أداء المجموعة ذات الدافع المرتفع للانجاز كان أفضل من اداء المجموعة ذات الدافع المنخفض في اختبارات السرعة وفي اللغة والحساب وحل المشكلات . كما كانت المجموعة ذات الدافع المرتفع أكثر مثابرة وميلاً للاستمرار في العمل والاجتهاد (فاروق عبد الفتاح موسى ، ١٩٨١) .

ويتضح من ذلك أهمية كل من العوامل المعرفية والعوامل الدافعية بالنسبة للسلوك بوجه عام ، وسلوك التحصيل الدراسى بوجه خاص (Rholes, et al., 1990) .

كما كشفت نتائج الدراسة التى قام بها جابر عبد الحميد عن أن الطلاب المتفوقين دراسيا قد حصلوا على درجات أعلى من كل من المتوسطين والمتأخرين دراسيا في كل من التفكير الأصيل والحيوية . فالطلاب المتفوقون دراسيا يحبون العمل بدرجة أكبر ولديهم قدرة على الانجاز ويحبون حل المشكلات الصعبة ، ولديهم حب استطلاع ، ويستمتعون بالمناقشات التى تثير تفكيرهم بدرجة أكبر من الطلاب المتوسطين والمتأخرين دراسيا (جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩) .

وتبين أيضا وجود فروق جوهرية بين المتفوقات والضعيفات في التحصيل الدراسى من حيث الدافعية للانجاز لصالح المتفوقات من طالبات الجامعة . فالطالب المتفوق من الناحية الأكاديمية غالباً مايشعر بالثقة في قدراته ويتوقع النجاح ويزداد شعوره بقيمة الهدف الذى يسعى اليه . ولديه قدرة أكبر على استدعاء الجوانب المعرفية والوجدانية المرتبطة بها ، مما يزيد من الدافعية للانجاز لديه (فيصل الزراد ، ١٩٩٠) .

وأظهرت نتائج الدراسة التى قام بها "بدر العمر" ، وجود ارتباط ايجابي دال احصائيا بين التقدير الحاصل عليه الطالب والحاجة للانجاز . كما أوضحت نتائج هذه الدراسة ارتفاع مستوى هذه الحاجة لدى طلبة الكليات العملية عن طلبة الكليات النظرية . وتم تفسير ذلك في ضوء طبيعة الدراسة بالكليات العملية ، والتى تثير دافعية الطالب للتحصيل (بدر العمر ، ١٩٨٧)

وبوجه عام فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن وجود علاقة ايجابية ذات دلالة احصائية بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى . حيث يحصل الطلاب المرتفعون في الدافعية للانجاز على درجات أعلى في التحصيل الدراسى بالمقارنة بالطلاب المتوسطين والمنخفضين (من هذه الدراسات :

محمد رمضان ، ١٩٨٧ ، عبد الرحمن الطريرى ، ١٩٨٨ ،؛ مرزوق عبد المجيد ١٩٩٠ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ Al-Hamid, 1986 ; Rea, 1991) .

كما تبين أنه اذا كانت دافعية الانجاز هى أحد العوامل المؤثرة في تحديد النجاح والفشل في المستقبل ، فان لخبرات النجاح والفشل هذه تأثيرها في كل من شدة واتجاه الدافعية للانجاز عند الأفراد . فهم يشعرون بدافعية الانجاز اذا كانوا مدفوعين للنجاح ، في حين يشعرون بقلق الانجاز اذا كانوا مدفوعين لتجنب الفشل (سيد الطواب ، ١٩٨٦).

وقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن أن ذوى الدافعية المرتفعة موجهون نحو النجاح . أما ذوى الدافعية المنخفضة فهم موجهون نحو تحاشى الفشل ، ولديهم درجة عالية من قلق الامتحان . فالأفراد المرتفعون في الحاجة للانجاز يتوقع أن يظهر لديهم بشكل واضح الانجاز الموجه نحو النشاط . وذلك لأن قلقهم من الفشل محدود للغاية . أما الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجاز فيتوقع أن لا يوجد لديهم مثل هذا الانجاز ، أو يوجد بدرجة محدودة . وذلك نظراً لسيطرة القلق والخوف من الفشل عليهم .(Atkinson,1964) .

فالميل الى النجاح كما حدده أتكنسون هو محصلة العوامل الثلاثة التالية

$$Ts = Ms \times Ps \times Is$$

الميل الى النجاح = الدافع الى بلوغ النجاح × احتمالية النجاح × قيمة الباعث للنجاح

(المرجع السابق).

واذا كان نموذج أتكنسون قد أعطى اهتماما للمظاهر الداخلية للدافعية للانجاز في علاقتها بالتحصيل والنجاح الدراسي . فان نموذج فروم Vroom Model – والذى عرضنا له في الفصل الثالث – قد أعطى اهتماماً للعوامل الخارجية للدافعية بالاضافة الى العوامل الداخلية . فقد أوضح فروم أهمية

القوى الموجهة نحو الفعل . وافـتـرض أن هذه القـوى تتحـــــدد مـن خـلال النتـــائج المترتبة علــــى هذا الفعل (Deci, 1975) .

أما "بيرنى وآخرون" فقد فسروا العلاقة بين الدافعية للانجـاز والتحصيـل الدراسى في ضوء ما أسموه بالضغط أو الدفع العدائي (HP) Hostile Press وأوضحوا أن الأشخاص المرتفعين في درجة الدفع العدائى أفضل من المنخفضـين في جميـع مواقـف الانجـاز. فالأشـخاص المرتفعـون في الدفــع العدائــي ليسـوا مدفـوعين للفشل ولكنهم يتحاشون الفشـل بسـهولة مـن خـلال عـدم دخولهـم موقف الانجاز . واذا أجبروا على الدخول فانهم يستخدمون ميكانيزمات دفاعية خارجية لأسباب النجاح أو الفشل ، فيقولون مثلا : هذا الاختبار ليس مقياسا ملائما أو جيـــدا لقدراتنا (Birney, et al ., 1969).

وأضح "وينر وكوكـلا" أن الاعـزاءات السـببية التـى يقـوم بهـا الأفـراد تختلـف بـاختلاف مستوى دافعيتهـم للانجـاز . فـالأفراد المرتفعـون في الدافعيـة للانجاز يعزون نجـاحهم الى العوامـل الداخليـة مثـل المجهـود والقـدرة . في حـين يعزى الأفراد المنخفضون في الدافعية للانجاز النجـاح الى العوامـل الخارجيـة مثـل صعوبة المهمة والحظ (Weiner & Kukla, 1970) .

كمـا أشـار "وينــــر" الى أن عـزو النجـاح الى الفـرد ذاتـه يـترتب عليـه شـعوره بـالفخر والسـعادة ، وبالتـالي تـتزايد احتماليـة سـلوك الانجـاز والنجـاح بالنسبة له (Weiner, 1972) ويفســر ذلـك وجـود ميـل قـوى لـدى مرتفعـى الدافع للانجاز – للأداء الأكاديمى والتحصيل بدرجـة عاليـة لأنهـم يعتقـلـون أن نجاحهم مستمد من قدراتهم ومجهوداتهم (Jung, 1978, P. 162) .

وقام كل من "وينــر وتروبي" بعدة دراسات تقوم على نظريـة العـزو – في ضوء الربط بـين عمـل مخطـط الـذات والانجـاز ، وتحديـد خصـائص الـذات

المنجزة . وأوضحا أن الفروق الفردية في بروز أو مركزية مفهوم الذات المنجزة ترجع الى الفروق في الدافعية للانجاز. (Weiner, 1986 ; Trope, 1986) .

وأوضح "وينـــر" أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز – (وهـــم على حـد قولـه مـن ذوى الـذات المنجـزة التـى تتسـم بالـبروز والمركزيـة) – يستخدمون استراتيجيات مختلفة في معـالجتهم للمعلومـات بالمقارنـة بالأشـخاص ذوى الدافعية المنخفضة للانجاز (Weiner, 1986) .

وفي ضوء ما سبق يتضح مـدى أهميـة الدافعيـة للانجـاز كعـامل مؤثـر وحيوى في أداء الفرد بوجه عـام ، وفي التحصيـل الدراسـى بوجـه خـاص . حيـث تقـوم هـذه الدافعيـة بدورمهـم في مجـال التحصيـل الدراسـى للطـالب بالاضافة الى دور العوامل المعرفية والاجتماعية الأخرى في هذا الشأن .

أما فيما يتعلق بالأسئلة التى تثيرها الدراسة الحالية وتحتـاج الى المزيد من البحث والدراسة فمن أهمها مايأتي : –

١– مـاهى علاقـة الدافعيـة للانجـاز بالسـياق النفسـى الاجتمـاعى بوجـه عـام ، وبأساليب التنشئة الاجتماعية بوجه خاص ؟

٢– ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالنمو الاقتصادى في المجتمعات العربية ؟

٣– ماهى المثيرات والعوامل المحددة للدافعية للانجاز في المجتمعات العربية ؟

٤– ماهى الخصال الشخصية التى يتسم بها الأفراد المنجزون في الثقافة العربية ؟

٥– ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالقدرات الابداعية ؟

٦– ماهى التغيرات التى تطرأ على الدافعية للانجاز عبر العمـر ؟ وعـبر المراحـل الدراسية المختلفة ؟

٧– ماهى علاقة الدافعية للانجاز بنسق أو منظومة القيم ؟

٨– ماهى العلاقة بين الدافعية للانجاز والاتجاه نحو المســتقبل ؟

٩– ماهى علاقة الدافعية للانجاز بالتخصص الدراسى أو نوع الدراسة ؟

مراجع الدراسة

أولاً : المراجع العربيـة.

ثانياً : المراجع الأجنبيـة.



أولاً : المراجــع العربيــة :

— إبراهيم قشقوش، طلعت منصور، **دافعية الإنجاز وقياسها**، القاهرة : الأنجلو المصرية، ١٩٧٩.

— أحمد عبدالخالق، الدافع للإنجاز لدى اللبنانيين، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السابع لعلم النفس فى مصر**، ١٩٩١، ٣٣-٤٨.

— أحمد عبدالخالق، مايسة النيال، الدافع للإنجاز وعلاقته بالقلق والانبساط، **دراسات نفسية**، القاهرة، ١٩٩١ : ك ١، ج٤، ٦٣٧-٦٥٣.

— الشناوى عبدالمنعم زيدان، العلاقة بين دافعية الإنجاز والاتجاه نحو مادة الرياضيات، **رسالة الخليج العربى**، ١٩٨٩، ٣٩، ١-٢٣.

— باسم السامرائى، شوكت الهيازعى، بناء مقياس مقنن للدافع الإنجازى الدراسى لطلبة الكليات الهندسية، **المجلة العربية للبحوث التربوية**، تصدر عن المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم، ١٩٨٨، ٢، ٦٦-٨١.

— بدر العمر، دراسة مسحية للدافعية لدى طلبة جامعة الكويت، **مجلة العلوم الاجتماعية**، ١٩٨٧، ٤، ٧٥-٩٥.

— جابر عبدالحميد جابر، **كراسة تعليمات مقياس التفضيل الشخصى**، (من إعداد إدواردز)، القاهرة : درار النهضة العربية، ١٩٧١.

— جابر عبدالحميد، دراسة الفروق بين الجماعات العمرية فى دوافع الحياة فى ثلاث عينات قطريــة وعربيــة وأمريكية، **حــولية كلية التربيــة**، جامعة قــطر، الدوحة، ١٩٨٤.

- جابر عبدالحميد جابر، دراسة مقارنة بين عينة من التلاميذ المتفوقين والمتوسطين والمتأخرين دراسياً بالمرحلة الإعدادية والثانوية بدولة قطر فى الدافعية وسمات الشخصية والاتجاهات المدرسية، **دراسات نفسية**، الدوحة - جامعة قطر، ١٩٨٩، ٩-٣٨.

- حسن على حسن، **الشخصية الإنجازية وبعض سماتها المعرفية والمزاجية**، رسالة دكتوراه، كلية الآداب، جامعة المنيا، ١٩٨٦.

- حسن على حسن، المرأة ودافعية الإنجاز، دراسة نفسية مقارنة لدافعية الإنجاز وبعض الخصائص المعرفية والمزاجية المتعلقة بها لدى الذكور والإناث فى المجتمع المصرى، **مجلة العلوم الاجتماعية**، جامعة الكويت، ١٩٨٩ (أ)، ١٧، ٢، ١٩-٣٢.

- حسن على حسن، ضعف التوجه الإنجازى العام لدى الأفراد فى المجتمع المصرى، محاولة تفسيرية فى ضوء خمسة نماذج نظرية معاصرة فى علم النفس، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٩، (ب)، ٩، ٥٧-٦٦.

- رشاد عبدالعزيز موسى، صلاح الدين أبو ناهية، **استخبار الدافع للإنجاز للراشدين**، (إعداد هرمانز)، القاهرة : دار النهضة العربية، ١٩٨٧.

- رشاد عبدالعزيز موسى، صلاح الدين أبو ناهية، الفروق بين الجنسين فى الدافع للانجاز، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٨، ٥، ٨٣-٩١.

- رشاد عبدالعزيز موسى، الدافعية للإنجاز فى ضوء بعض مستويات الذكورة المختلفة، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠ (أ)، ١٤، ١٠٨-١٢١.

ـــ رشاد عبدالعزيز موسى، دراسة أثر بعض المحددات السلوكية على الدافعية للإنجاز، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠ «ب»، ١٥، ٦٠-٨٠.

ـــ زكريا أحمد الشربينى، **التوافق النفسى وعلاقته بدافع الإنجاز فى مرحلة الطفولة المتأخرة**، رسالة دكتوراه، كلية البنات، جامعة عين شمس، ١٩٨١.

ـــ سلوى الملا، **الإبداع والتوتر النفسى**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٧٢.

ـــ سلوى الملا، **التوتر النفسى كمقياس للدافعية**، الكويت : دار القلم، ١٩٨٢.

ـــ سيد الطواب، أثر خبرات النجاح والفشل فى الموقف التعليمى على تقدير الذات لدى تلاميذ المدرسة الإعدادية، القاهرة، **مجلة التربية المعاصرة**، ١٩٨٦، العدد الرابع.

ـــ سيد محمود الطواب، أثر تفاعل مستوى دافعية الإنجاز والذكاء والجنس على التحصيل الدراسى لدى طلاب وطالبات جامعة الإمارات العربية المتحدة، **حولية كلية التربية**، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٠، ٥، ١٧-٥٠.

ـــ صفاء الأعسر، وآخرون، **دراسات فى تنمية دافعية الإنجاز**، قطر : مركز البحوث التربوية، ١٩٨٣ «أ».

ـــ صفاء الأعسر، إبراهيم قشقوش، محمد أحمد سلامة، دراسة استطلاعية **للعلاقة بين دافعية الإنجاز وبعض المتغيرات العقلية والشخصية والاجتماعية فى المجتمع القطرى**، قطر : مركز البحوث التربوية : ١٩٨٣ «ب».

- صفوت فرج، مفهوم الحضارة فى الدراسات السيكولوچية المقارنة، **دراسات نفسية**، القاهرة : ١٩٩١، ١، ٣، ٤٥٩-٤٧٤.

- عبدالحليم محمود السيد، **الإبداع والشخصية، دراسة سيكولوچية**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٧١.

- عبدالرحمن الطريرى، العلاقة بين الدافع للإنجاز وبعض المتغيرات الأكاديمية والديموغرافية، **حولية كلية التربية**، جامعة قطر، ١٩٨٨، ٦، ٥٥٣-٥٦٩.

- عبداللطيف خليفة، الإنفعالات، فى : عبدالحليم محمود السيد، وآخرون، **علم النفس العام**، القاهرة : مكتبة غريب، ١٩٩٠، ٤٥٣-٤٩٦.

- عبداللطيف خليفة، **ارتقاء القيم : دراسة نفسية**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والآداب بالكويت، ١٩٩٢، عدد ١٦٠.

- عبدالعزيز محمود عبدالباسط، علاقة مصدر الضبط بالدافع للإنجاز لدى طالبات الكليات المتوسطة بسلطنة عمان، **دراسات نفسية**، القاهرة، ١٩٩٢، ٢، ٤، ٥٤٩-٥٧٥.

- عبد الفتاح دويدار، العوامل المحددة لدافعية الإنجاز فى ضوء بعض المتغيرات لدى الموظفين فى المجتمع المصرى، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السابع لعلم النفس فى مصر**، ٢-٤ سبتمبر ١٩٩١، ٤٩-٧٣.

- عزيزة السيد، **الدافعية فى الحياة ومستويات الالتزام : تحليل نظرى وبحث ميدانى**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٩٠.

- علي محمد الديب، العلاقة بين تقدير الذات ومركز التحكم والإنجاز الأكاديمي في ضوء حجم الأسرة وترتيب الطفل في الميلاد، **المجلة المصرية للدراسات النفسية**، الجمعية المصرية للدراسات النفسية، ١٩٩١، ١، ١١٥-١٦٣.
- علي محمد الديب، الدافعية العامة والتوتر النفسي والعلاقة بينهما وذلك على عينة من الطلاب المعلمين : دراسة عاملية، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٣، ٢٦، ٦٦-٨٨.
- فاروق عبدالفتاح موسى، **اختبار الدافع للإنجاز للأطفال والراشدين** (إعداد هرمانز)، القاهرة : مكتبة النهضة المصرية، ١٩٨١.
- فتحي السيد عبدالرحيم، الدافعية للإنجاز وعلاقتها ببعض الممارسات الأسرية في التطبيع الاجتماعي للأطفال المعوقين، **المجلة الاجتماعية القومية**، يصدرها المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية بالقاهرة، ١٩٨٢، ١٩ (أعداد ١، ٢، ٣)، ١١٩-١٤١.
- فتحي مصطفى الزيات، العلاقة بين النسق القيمي ووجهة الضبط ودافعية الإنجاز لدى عينة من طلاب جامعتي المنصورة وأم القرى، **ضمن بحوث المؤتمر السنوي السادس لعلم النفس في مصر**، ١٩٩٠، ٥٤٣-٥٦٢.
- فيصل محمد خير الزراد، أثر التغذية الراجعة في تعديل توقعات عينة من طالبات كلية التربية حول نجاحها أو فشلها في بعض المساقات الدراسية وعلاقة ذلك بمستوى الدافعية للإنجاز لديها، دراسة نفسية، تربوية، تجريبية، **حولية كلية التربية**، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٠، ٢٠٩-٢٤٢.

- كاميليا عبدالفتاح، **مستوى الطموح والشخصية**، بيروت : دار النهضة العربية، ١٩٨٤ (أ).

- كاميليا عبدالفتاح، **سيكولوجية المرأة العاملة**، بيروت : دار النهضة العربية للطباعة والنشر، ١٩٨٤ (ب).

- كمال دسوقي، دراسة استطلاعية في الشخصية السودانية، في : لويس كامل مليكة (محرر) **قراءات في علم النفس الاجتماعي في البلاد العربية**، المجلد الأول، ١٩٦٥، ٢٠٧-٢١٩.

- محمد المرى إسماعيل، الغش الدراسي وعلاقته بالدافع للإنجاز لدى طلاب الجامعة، ضمن **بحوث المؤتمر السنوى الخامس لعلم النفس في مصر**، ٢٢-٢٣ يناير ١٩٨٩، ٤٣٧-٤٦١.

- محمد رمضان محمد، العلاقة بين الدافعية للإنجاز والميل للعصابية، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٧، ٣، ٢٥-٣٥.

- محمد سلامة آدم، **المرأة بين البيت والعمل**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٢.

- محمد عثمان نجاتي، **المدنيـة الحديثة وتسامح الوالدين : بحث حضارى مقارن لشباب مصر ولبنان والعراق وسوريا والأردن والولايات المتحدة الأمريكية**، القاهرة : دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، ١٩٧٤.

- محمود عبدالقادر، **دراستان في دوافع الإنجاز وسيكولوجية التحديث للشباب الجامعي**، القاهرة : مكتبة الأنجلو المصرية، ١٩٧٧.

— محمود عبدالقادر، دوافع الإنجاز وعلاقتها ببعض عوامل الشخصية والنجاح الأكاديمى عند طلاب جامعة الكويت، **مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية**، ١٩٧٨، ١٤، ٥٧-٩٣.

— محيى الدين أحمد حسين، **القيم الخاصة لدى المبدعين**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨١.

— محيى الدين أحمد حسين، **دراسات فى شخصية المرأة المصرية**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٣.

— محيى الدين أحمد حسين، **دراسات فى الدوافع والدافعية**، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٨ (أ).

— محيى الدين أحمد حسين، الدافعية إلى الإنجاز عند الجنسين، **مجلة علم النفس**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٨ (ب)، ٥، ٢٩-٣٩.

— مرزوق عبدالحميد مرزوق، دراسة لأساليب التعلم ودافعية الإنجاز لدى عينة من الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسياً، ضمن **بحوث المؤتمر السنوى السادس لعلم النفس فى مصر**، ٢٢-٢٤ يناير، ١٩٩٠، الجزء الثانى، ٥٩٧-٦١٥.

— مصطفى تركى، العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء فى الأسرة وبين بعض سمات شخصية الأبناء، فى : مصطفى تركى، **بحوث فى سيكولوجية الشخصية بالبلاد العربية**، الكويت : مؤسسة الصباح، ١٩٨٠، ١٨٩-٢١٢.

- مصطفى تركى، الدافعية للإنجاز عند الذكور والإناث فى موقف محايد وموقف منافس، **مجلة العلوم الاجتماعية**، جامعة الكويت، ١٩٨٨، ١٦، ٢، ١٥٧-١٨١.
- مصطفى سويف، **التطرف كأسلوب للإستجابة**، القاهرة : الأنجلو المصرية، ١٩٦٨.
- مصطفى سويف، الحضارة والشخصية، **المجلة الاجتماعية القومية**، يصدرها المركز القومى للبحوث الاجتاعية والجنائية بالقاهرة، ١٩٨٥، ٢، ١٩-٣١.
- معتز عبدالله، الدافعية، فى : عبدالحليم محمود السيد وآخرون، **علم النفس العام**، القاهرة : مكتبة غريب، ١٩٩٠، ٤١٥-٤٥١.
- ممدوح عبدالمنعم الكنانى، علاقة مركز التحكم (الداخلى - الخارجى) فى التدعيم ببعض المتغيرات الدافعية، **ضمن بحوث المؤتمر السنوى السادس لعلم النفس فى مصر**، ٢٢-٢٤ يناير ١٩٩٠، الجزء الثانى، ٦١٧-٦٤٣.
- ميمونة على الصومالى، **دافعية الإنجاز فى ضوء الاتجاهات الوالدية لدى الإناث فى الفئة العمرية (١٠-١٢ سنة)**، رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة الملك سعود، ١٩٩٣.

ثانيــاً : المراجع الأجنبيـــة :

- Adams, J.S., Inequity In Social Change in : L. Berkowtiz (Ed.) **Advances in Experimental Social Psychology**, Vol. 2, New York : Academic press, 1965, 267-299.

— Al-Hamid, M.M., **The Negative Implications of A Rentier Society On Academic Achievement, A Case study of Saudi Arabia**, Phd., Univ. of California, Los Angeles, 1986.

— Anastasi, A., **Psychological Testing,** New York : Macmillan Pub. Co. Inc., 5th ed., 1982.

— Arkes, H.R. & Graske, J.P. **Psychological Theories of Motivation**, Monterey, California : Books - Cole Pub. Company, 1977.

— Atkinson, J.W., Motivational Determinants of Risk - Taking Behavior, **Psychological Review**, 1957, 64, 359-372.

— Atkinson, J.W., **An Introduction to Motivation**, New Jersey : Van Nostrand-Reinhold, 1964.

— Atkinson, J.W., Strength of Motivation and Efficiency of Performance, In : J.W. Atkinson & J.O. Raynor (Eds.), **Motivation and Achievement**, Washington : V.H. Winston & Sons, 1974.

— Atkinson, J.W. & Feather, N.T. (Eds.), **A Theory of Achievement Motivation**, New York : Wiley, 1966.

— Atkinson, J.W. & Litwin, G.H., Achievement Motive and Test Anxiety Conceived as Motive to Approach Success to Avoid Failure, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1960, 60, 52-63.

— Atkinson, J.W. K & Birch, D., **The Dynamics of Action**, New York : Wiley, 1970.

— Barnouw, V., **Culture and Personality**, Homewood, Illinois : The Dorsey press, 1979.

— Beck, R.C. **Motivation, Theories and Principles**, New Jersey : Prentic - Hall, Inc., 1978.

— Birney, R.C., Burdick, H., & Teevan, R.C. **Fear of Failure Motivation**, New York : Wiley, 1969.

— Block, J., Gender Differences in The Nature of Premses Developed About the world, In : E. Shapiro & E. Weber (Eds.), **Cognitive and Affectiue Growth : Developmental Interaction**, New Jersey : Hillsdale, 1981.

— Brody, N., **Human Motivation : Commentary on Goal - Directed Action**, New York : Academic Press, 1983.

— Botha, E., The Achievement Motive in Three Cultures, **The Journal of Social Psyohology**, 1971, 85, 163-170.

— Bradburn, N.M., N-Achievement and Father Dominance in Turkey, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1963, 67, 464-468.

— Chapman, J.W., Cognitive - Motivational Characteristics and Academic Achievement of Learning-Disabled Childern : A longitudinal Study, **Journal of Educational Psychology**, 1988, 80, 3, 357-365.

— Child, D., **The Essentials of Factor Analysis**, New York : Holt, Rinehart & Winston, 1970.

— Comrey, A.L., Common Methodological Problems in Factor Analysis, **Journal of Consulting and Clinical Prychology**, 1978, 46, 4, 648-659.

— Cortes, J.B., The Achievement Motive in The Spanish Economy Between The 13th And 18th Centuries, **Economic Development and Cultural Change**, 1960, 9, 144-163.

— Crandall, V.C. Sex Differences in Expectancy of Intellectual and Academic Reinforcement, In : C.P. Smith (Ed.), **Achievement Related Motives in Childern**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.

— De Charms, R. & Moeller, G.h., Values Expressed in American Childern's Readers : 1800-1950, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1962, 64, 136-142.

— Deci, E.L., **Intrinsic Motivation**, New York : Plenum Press, 1975.

— Deci, E.L. & Ryan, R.M., **Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior**, New York : Plenum, 1985.

— De Vos, G., Achievement Orientation, Social Self-Identity, and Japanese Economic Growth, **Asian Survey**, 1965, 5, 575-589.

— Dion, K.K., Socialization in Adulthood, In : G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), **Handbook of Social Psychology** (Vol. 2), New York : Random House 3rd ed., 1985, 123-147.

— Dweck, C.S. & Reppucci, N.D., Learned Helplessness and Reinforcement : Responsibility in Childern, **Jounal of Personality and Social Psychology**, 1973, 25, 109-116.

— Ember, C.R., A Cross - Cultural Perspective on Sex Differences, In : R.H., Munroe, et al. (Eds.), **Hand book of Cross - cultural Human Development**, New York : Garland STPM Press, 1981, 531-580.

— English, H.B. & English, A.C., **A Comprehensive Dictionary of Psychology and Psychoanalytical Terms**, New York : Longmans, Green & Co. Inc., 1958.

— Entwisle, D.R., To Dispel Fantasies About Fantasy - Based Measures of Achievement Motivation, **Psychological Bulletin**, 1972, 77, 377-391.

— Feather, N.T., The Relationship of Persistence at a Task to Experience of Success and Achievement - related Motives, **Journal of Abnormal and Social Psychology,** 1961, 63, 552-561.

— Feather, N.T., Valence of Outcome and Expectation of Success in Relation to Task Difficulty and Perceived Locus of Control, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1967, 7, 372-386.

— Feather, N.T. Values, Expectancy and Action, **Australian Psychologist,** 1979, 14, 3, 243-260.

— Feather, N.T., Bridging The Gap Between Values and Actions : Recent Applications of The Expectancy - Value Model, In : E.T. Higgins & R.M., Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition,** (Vol.2), New York : The Guilford press, 1990, 151-162.

— Ferguson, G.A., **Statistical Analysis in Psychology and Education,** New York : Mcgraw-Hill 5th ed., 1981.

— Festinger, L., **A Theory of Cognitive Disonnance,** Evanston, Ill : Pow, Peterson, 1957.

— Fishbein, M. & Ajzen, I., **Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research Reading,** M.A.: Addison Wesley, 1975.

— Flukerson, K.F., Furr, S. & Brown, D., Expections and Achievement Among Third, Sixth and Ninth Grade Black and White Males and Females, **Developmental Psychology,** 1983, 19, 231-236.

— French, W.L., Kast, F.E., Rosen Zweig, J.E., **Understanding Human Behavior in Organizations,** New York : Harrer & Row pub., 1985.

— Hamilton, V., **The Cognitive Structures and Processes of Human Motivation and Personality**, New York : John Wiley & Sons, 1983.

— Hebb, D.O., & Thompson, W.R., The Social Significance of Animal Studies, In : G. Lindzey (Ed.), **Handbook of Social Psychology**, (Vol. 1), Reading, Mass : Addison - Wesley, 1954, 532-561.

— Heider, F., **The Psychology of Interpersonal Relations**, New York : Wiely, 1958.

— Hermans, H.J., A Questionnaire Measure of Achievement Motivation, **Journal of Applied Psychology**, 1970, 54, 353-363.

— Hermans, H.J., Loack, J.J., & Maes, P.C., Achievement Motivation and Fear of Failure in Family and School, **Developmental Psychology**, 1972, 6, 520-528.

— Hilgard, E.R., Atkinson, R.L., & Atkinson, R.C., **Introduction to Psychology**, 7th ed., New York : Harcourt Brace Jovanouich, Inc., 1979.

— Hoffman, I. Q., Fear of Success in Males and Females, **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 1974, 42, 353-358.

— Horner, M.S., **Sex Differences in Achievement Motivation and Peformance in Competitive and Noncompetitive Situations**, Unpublished Doctoral Dissertation, Univ. of Michigan, 1968 (Arkes & Graske, 1977 من خلال).

— Horner, M.S., Fail : Bright Women, **Psychology Today**, 1969, 3, (6), 36-38.

— Horner, M.S., Feminity and Successful Achievement : A Basic Inconsistency, In : J. Bardwick, E.M., Douvan, M.S., Horner & D. Gutman (Eds.), **Feminine Personality and Conflict**, Belmont Calif : Books - cole, 1970.

— Horner, M.S., Toward Anunder Standing of Achievement - related Conflicts in Women, **Journal of Social Issues**, 1972, 28, 157-175.

— House, W.C., Actual and Perceived Differences in Male and Female Expectancies And Minimal Goal Levels as A Function of Competition, **Journal of personality and Social Psychology**, 1974, 42, 493-509.

— Hoyenga, K.B., & Hoyenga, K.T., **Motivational Explanation of Behavior**, Calif : Cole pub. Company, 1984.

— Hunt, J. McV., Intrinsic Motivation and its Role in Psychological Development In : D. Levine (Ed.), **Nebraska Symposium on Motivation**. (Vol. 13), Lincoln : Univ. of Nebrasak Press, 1965.

— Jackson, D.N., Ahmed, S.A., & Hepy, N.A., Is Achievement A Unitary Construct ?, **Journal of Research in Personality**, 1976, 10, 1-21.

— Jacoby, L.L., & Kelley, C.M., An Episodic View of Motivatiation : Unconscious Influences of Memory, In : E.T. Higgins & R.M., Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition, Foundations of Social Behavior**, Vol. 2, New York : The Guilford Press, 1990, 451-481.

— Jenkins, S.R., Need for Achievement and Women's Careers over 14 Years : Evidence for Occupational Structure Effects, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1987, 53, 922-932.

— Jones, E.E., & Davis, K.E., From Acts to Dispositions : The Attribution Process in Person Perceptions, In : L. Berkowtiz (Ed.), **Advances in Experimental Social Psychology** (Vol.2), New York : Academic Press, 1965.

— Jung, J., **Understanding Human Motivation : A Cognitive Approach,** New York : Macmillan Pub. Co., Inc., 1978.

— Katz, I., Review of Evidence Relating to Desegregation on The Intellectual performance of Negroes, **American Psychologist,** 1964 19, 381-399.

— Katz, I., Henchy, T. & Allen, H., Effects of Race of Tester, Approval - Disapproval, and Need on Negro childern's Learning, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1968, 8, 38-42.

— Kelley, H.H., **Attribution and The Attribution Process,** New Jersey : General Learning Press, 1971.

— Kelley, H.H., The Process of Causal Attribution, **American Psychologist,** 1973, 28, 107-128.

— Koestner, R., Weinberger, J. & McClelland, D.C., **How Motives and Values Interact with Task and Social Incentives to Affect Performance,** unpublished Manuscript, Mcgill Univ., 1989.

— Kolb, D.A., Achievement Motivation Training for Underachieving High School Boys, **Journal of Personality and Social Psychology,** 1965, (2) 6, 783-792.

— Korman, A.K., **The Psychology of Motivation,** New York : Prentice - Hall Inc., 1974.

— Kuhl, J. & Blankenship, V., Behavioral Change in A Constant Environment : Shift to More Difficult Tasks with Constant Prolability of Success, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1979, 37, 549-561.

— Kukla, A., Cognitive Determinants of Achieving Behavior, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1972, 21, 166-174.

— Lao, R.C. et al., Locus of Control and Chinese College Students, **Journal of Cross Cultural Psychology**, 1977, 8.

— Lawer, E. & Porter, L. Antecedent Attitudes of Effective Managerial Performance, **Organizational Behavior and Human Performance**, 1967, 2, 122-142.

— Lips H.M. & Colwill, N.L., **The Psychology of Sex Differences**, New Jersey : Prentie - Hall, 1978.

— Littman, R.A., Motives, History and Causes, In : M.R. Jones (Ed.), **Nebraska Symposium on Motivation**, (Vol. 6) Lincoln : Univ of Nebraska Press, 1958.

— Lynn, R., An Achievement Motivation Questionnaire, **British Journal of Psychology**, 1969, 60, 529-534.

— Maehr, M.L., Culture and Achievement Motivation, **American Psychologist**, 1974, 29, 887-896.

— Marlowe, D., Relationships among Direct and Indirect Measures of Achievement Motivation and Overt Behavior, **Journal of Consulting Psychology**, 1959, 23, 329-332.

— Marx, M.A., **Introduction to Psychology**, London : Mcmillan, 1976.

— Maslow, A.H., **Motivation and Personality**, New York : Harper & Row Pub., 1954.

— McArthur, L.Z. & Eisen, S.V., Achievement of Male and Female Storybook Characters as Determinants Achievement Behovior by Boys and Girls, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1976, 33, 4, 467-473.

— McClelland, D.C., Methods of Measuring Human Motivation, In : J.W. Atkinson (Ed.), **Motives in Fantasy, Action and Society** Princeton : Van Nostrand, 1958, 7-42.

— McClelland, D.C., **The Achieving Society**, Princeton, New Jersey : Van Nostrand, 1961.

— McClelland, D.C., **Human Motivation**, Glenview, II : Scott, Foresman, 1985.

— McClelland, D.C. & Winter, D.G., **Motivating Economic Achievement**, New York : Free Press, 1969.

— McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. & Lowell, E.L. **The Achievement Motive**, New York : Appleton - Century - Crofts, 1953, 1976.

— Mehrabian, A., Male and Female Scales of The Tendency to Achieve, **Educational and Psycholoical Measurement**, 1968, 28, 493-502.

— Mehrabin, A., Measures of Achieving Tendency, **Educational and Psychological Measurement**, 1969, 29, 445-451.

— Mehrabian, A. & Bank, L.A., Questionnaire Measure of Individual Differences in Achieving Tendency, **Educational and Psychological Measurement**, 1978, 38, 475-478.

— Melikian, L., Ginsberg, A., Cuceloglu, D. & Lynn, R., Achievement Motivation in Afghanistan, Brazil, Saudi Arabia and Turkey, **The Journal of Social Psychology**, 1971, 83, 183-184.

— Mitchell, J.V., Jr, An Analysis of Factorial Dimension of the Achievement Motivation Construct, **Journal of Educational Psychology**, 1961, 52, 179-187.

— Moulton, R.W., Effects of Success, And Failure on Level of Aspiration as Related to Achievement Motives, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1965, 1, 399-406.

— Murray, H.A., **Explorations in Personality**, New York : Oxford Univ. Press, 1938.

— Nie, N.H., Hull, C.H., Jenkins, J.G., Steinbrenner, K. & Bent, D.H., **Statistical Package for Social Sciences**, New York : Mcgraw-Hill, 2nd ed, 1975.

— Nunn, G.D., Montgmery, J.D., & Numm, S.J., Criterion - Related Validity of The Nowicki - Strickland Locus of Control Scale with Academic Achievement, **A Quarterly Journal of Behavior**, 1986, 23, 4, 9-11.

— Olsen, N.T., Sex Differences in Child Training Antecedents of Achievement Motivation Among Chinese Childern, **Journal of Social Psychology**, 1971, 83, 303-304.

— Oppenheim, A.N., **Questionnaire Design and Attitude Measurement**, London : Heinemann, 1970.

— Patric, A. & Zuckerman, M., An Application of The State - Trait Concept to The Need for Achievement, **Journal of Research in Personality**, 1977, 11, 459-465.

— Parsons, T. & Shils, E.A., **Toward A General Theory of Action**, Cambridge : Harvard Univ. Press, 1951.

— Peplau, Anne, L., Impact of Fear of Success and Sex-Role Attitudes on Women's Competitive Achievement, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1976, 34, 561-568.

— Raynor, J.O., Future Orientation and Motivation of Immediate Activity : An Elaboration of The Theory of Achievement Motivation, **Psychological Review**, 1969. 76, 606-610.

— Raynor, J.O., Relationship Between Achievement Related Motive Future Orientation, and Academic Performance, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1970, 15, 28-33.

— Raynor, J.O. & Rubin, I.S., Effects of Achievement Motivation and Future Orientation on level of Performance, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1971, 17, 36-41.

— Rea, D.W., College Students, Perceptions of Academic Success : An Examination of Motivational Orientation, **Teaching of Psychology**, 1991, 8, 2, 109-111.

— Rholes, W.S., Newman, L.S. & Ruble, D.N., Understanding Self and Other : Developmental and Motivational Aspects of Perceiving Persons in Terms of Invairent Dispositions, In : E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Coginition : Foundations of Social Behavior**, (Vol. 2), New York : The Guilford Press, 1990, 369-407.

— Rokeach, M., **Beliefs, Attitudes and Values : A Theory of Organization and Change**, San Francisco : Jossey - Bass Pub., 1976.

— Salade, A.A. & Rush, M.C., Achievement Motivation and The Dynamics of Task Difficulty Choices, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1991, 60, 1, 165-172.

— Salili, F., Achievement and Vocational Behavior of Women in Iran : A Social and Psychological Study, In : L.J.Fyans (Ed.) **Achievement Motivation : Recent Trends in Theory and Research**, New York : Plenum Press, 1980, 374-380. (من خلال : عبدالفتاح دويدار، ١٩٩١)

— Sears, D.O., Feedman, J.L & Peplau, L.A., **Social Psychology**, London : prentice Hall, Inc., 1985.

— Sibulkin, A.E., What's to Them ? The Value of Considerateness to Childern, In : D.L. Bridgeman (Ed.), **The Nature of Pro-Social Development : Interdisciplnary Theories and Strategies**, New Yourk : Academic Press, 1983, 139-162.

— Smith, C.P., (Ed.) **Achievement - Related Motives in Childern**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.

— Smith, J., A Quick measure of Achievement Motivation, **British Journal of Social and Clinical Psychology**, 1973, 12, 137-143.

— Torki, M.A., The Differences Between Kuwaiti and Non-Kuwaiti University Students in Extraversion, Neuroticism, Achievement, Flexibility, and Self-Confidence,

في : مصطفى تركي (محرر) بحوث في سيكولوجية الشخصية بالبلاد العربية، الكويت : مؤسسة الصباح، ١٩٨٠، ٥١-٥٧.

— Trope, Y., Sef - Assessment in Achievement Behavior, In : J.M. Suls & A.G. Greenwald (Eds.), **Psychological Perspectives on The self**, (Vol. 2), New Jersey : Erlbaum, 1983, 93-121.

— Trope, Y., Self - Enhancement and Self - Assessment in Achievement Behavior, In : E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior,** (Vol. 1) New York : Guilford Press, 1986, 350-378.

— Veroff, J., Social Comparison and The Development of Achievement Motivation, In : C.P. Smith (Ed.), **Achievement - Related Motives in Childern**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.

— Veroff, J., Depner, C., Kukla, R. & Douvan, E., Comparison of American Motives 1957 Versus 1976, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1980, 39, 1004-1013.

— Weinberger, J. & McClelland, D.C., Cognitive Versus Traditional Motivational Models : Irreconcilable or Complementary ? In: E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition**, (Vol. 2), New York : The Guilford Press, 1990, 562-597.

— Weiner, B., Need Achievement and The Resumption of Incompleted Tasks, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1965, 1, 165-168.

— Weiner, B., Attribution Theory, Achievement Motivation and The Educational Process, **Review of Educational Research**, 1972, 42, 203-215.

— Weiner, B., Achievement Motivation as Conceptualized by An Attribution Theorist, In : B. Weiner (Ed.), **Attribution Theory and Achievement Motivation**, New York : General Learning Press, 1974.

— Weiner, B., **An Attribution Theory of Motivation and Emotion**, New York : Springer, 1986.

— Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S. & Rosenbaum, R.M., **Preceiving The Causes of Success and Failure**, New York : General Learning Press, 1971.

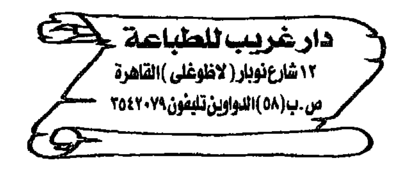
— Weiner, B. & Kukla, A., An Attributional Analysis of Achievement Motivation, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1970, 15, 1, 20.

— Weinstein, M.S., Achievement Motivation And Risk Preference, **Journal of Personelity and Social Psychology**, 1969, 13, 153-172.

— Whiting, J.W.M., The Cross - Cultural Method, In : G. Lindzey (Ed.), **Handbook of Social Psychology** (Vol. 1), Cambridge, Mass Addison - Wesley Publ. Co., Inc., 1954, 523-531.

— Wilson, J.D., Personality and Social Behavior, In : H.J. Eysenck (Ed.). **A Model of Personality**, New York : Springer - Verlay, 1981, 210-254.

— Winterbottom, M.R., The Relationship of Need For Achievement to Learning Experiences in Independence and Mastery, In : J.W. Atkinson (Ed.), **Motives in Fantasy, Action and Society**, New Jersey : Van Nostrand, 1958, 453-478.


دار غريب للطباعة
١٢ شارع نوبار (لاظوغلى) القاهرة
ص.ب (٥٨) الدواوين تليفون ٣٥٤٢٠٧٩



هذا الكتاب

تمثل دافعية الانجاز أحد الجوانب المهمة فى منظومة الدوافع الإنسانية، والتى اهتم بدراستها الباحثون فى مجال علم النفس الاجتماعى وبحوث الشخصية، وكذلك المهتمون بالتحصيل الدراسى والأداء المعملى فى إطار علم النفس التربوى؛ وهذه الدراسة لدى طلاب الجامعة عبر ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية وذلك بهدف إلقاء الضوء على دور العوامل الحضارية وعلي الفروق بين الجنسين وفحص علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى فى إطار كل من الثقافتين.

هانى أحمد غريب